



**Т.В. Шталь
В.О. Козуб
В.С. Артеменко
І.Г. Бубенець
С.В. Артеменко**

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Навчальний посібник



Харків 2015



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ХАРКІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ХАРЧУВАННЯ ТА ТОРГІВЛІ

ІНСТИТУТ ПІСЛЯДИПЛОМНОЇ БІЗНЕС-ОСВІТИ

***МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА ТА
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ
ВІДНОСИНИ***

Навчальний посібник

**Харків
2015**

УДК 339.9(075.8)

ББК 65.5

М 43

Авторський колектив:
Т.В. Шталь, В.О. Козуб, В.С. Артеменко,
І.Г. Бубенець, С.В. Артеменко

Рецензенти:
д-р. екон. наук, проф. В.А. Гросул
д-р. екон. наук, проф. Н.Л. Савицька

Рекомендовано вченою радою ІПБО ХДУХТ,
протокол № 11 від 25 червня 2015 р

Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини : навч.
М 43 посібник / Т.В. Шталь [та ін.]. – Харків : «Видавництво «Форт»,
2015. – 364 с.

У навчальному посібнику розглянуто систему міжнародних економічних відносин, що формується між національними економіками країн світу в умовах інтернаціоналізації та глобалізації, форми та напрями міжнародного економічного співробітництва, проблематику функціонування міжнародних ринків капіталів, робочої сили, валюти, особливості міжнародних розрахунків, процесів інтеграції і глобалізації сучасного світу. Посібник включає теоретичний та навчально-методичний матеріал для самостійного вивчення дисципліни «Міжнародна економіка». Кожна тема посібника супроводжується проблемними та контрольними питаннями, ситуаційними вправами та завданнями.

Видання призначено для підготовки та перепідготовки фахівців галузі знань «Економіка та підприємництво»

УДК 339.9(075.8)
ББК 65.5

© Шталь Т.В., Козуб В.О., Артеменко В.С.,
Бубенець І.Г., Артеменко С.В., 2015

© Харківський державний університет
харчування та торгівлі, 2015

ВСТУП

В умовах глобалізації інтеграція України у світовий економічний простір вимагає постійного удосконалення якості підготовки майбутніх фахівців, які володіють знаннями та навичками, пов'язаними з міжнародною економікою і міжнародними економічними відносинами. Пропонований навчальний посібник спрямований на формування таких знань і висвітлює проблеми міжнародного поділу праці; питання структури світового господарства та міжнародних економічних відносин; закони розвитку і регулювання національної та світової економіки; тенденції розвитку міжнародного економічного середовища, розуміння його впливу на економічний потенціал та специфіку організації господарчої діяльності іноземного партнера; особливості міжнародних ринків чинників виробництва, товарів та послуг, форм міжнародної економічної взаємодії.

Навчальний посібник включає два змістовні модулі – «Міжнародна економіка – підсистема світового господарства. Міжнародний рух чинників виробництва» та «Світова валютна система та міжнародні розрахунки. Стан і перспективи сучасних інтеграційних і глобалізаційних процесів».

Вивчення першого змістовного модуля передбачає засвоєння студентами наступних тем: «Міжнародна економічна система», «Міжнародна економічна діяльність», «Світовий ринок товарів та послуг», «Світовий фінансовий ринок», «Прямі інвестиції і міжнародне виробництво», «Міжнародний кредит», «Світовий ринок праці», «Міжнародна трудова міграція».

До другого змістовного модуля включено такі теми: «Світова валютна система», «Міжнародні розрахунки», «Платіжний баланс та макроекономічна рівновага», «Міжнародна регіональна інтеграція», «Глобалізація економічного розвитку», «Інтеграція України у світову економіку».

Процес засвоєння навчального матеріалу запропоновано організувати в декілька етапів. Перший етап передбачає ознайомлення з кваліфікаційними вимогами до студентів, змістом тем дисципліни, що вивчається.

Другий етап включає з'ясування мети та завдань вивчення теми, основних понять (відповідна тема в посібнику), засвоєння змісту основних питань теми (основна частина запропонованого навчального посібника). Якість засвоєння навчального матеріалу доцільно перевіряти за допомогою проблемних питань для обговорення, контрольних питань для самодіагностики, виконання практичних та

ситуаційних завдань і вправ (міститься після відповідної теми посібника).

Третій етап передбачає закріплення та поглиблення знань студента шляхом підготовки до аудиторних занять, виконання завдань для самостійної й індивідуальної роботи та вивчення рекомендованої літератури.

Самостійна та індивідуальна робота студентів складається з:

- ознайомлення з основними поняттями теми;
- вивчення додаткових літературних джерел;
- огляду періодичної літератури з конкретних питань теми;
- складання структурно-логічної схеми тем, що вивчаються;
- підготовки опорного конспекту;
- схематичного зображення окремого матеріалу;
- складання порівняльних таблиць;
- відповідей на запропоновані тестові завдання;
- розгляду запропонованих ситуаційних завдань і вправ за темами курсу;
- написання рефератів, есе, доповідей.

Список основної та додаткової літератури до курсу «Міжнародна економіка» включає наукові, практичні та навчальні матеріали, опубліковані в періодичних виданнях, що характеризують історію формування, сучасний стан і перспективи розвитку світового господарства та міжнародних економічних відносин. Подано список основних адрес в Internet, де висвітлюються проблеми міжнародних економічних відносин.

Теоретичний матеріал доповнено проблемними питаннями для обговорення, контрольними питаннями для самодіагностики, практичними та ситуаційними завданнями і вправами, що дозволяє перевірити якість засвоєння навчального матеріалу.

ЗМІСТ ТЕМ ДИСЦИПЛІНИ

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

Тема 1

Міжнародна економічна система

Поняття міжнародної економічної системи (МЕС). Міжнародний поділ праці (МПП), як основа МЕС. Сутність, особливості і фактори, що впливають на розвиток МПП. Розвиток МПП за родом діяльності за двома напрямками: вертикальним та горизонтальним. Особливості розвитку МПП на сучасному етапі.

Основні форми МПП: міжнародна спеціалізація та міжнародне кооперування виробництва. Сутність, форми та показники міжнародної спеціалізації виробництва (МСВ). Міжнародна спеціалізація розвинутих країн світу. Показники ступеня участі в міжнародному поділі праці. Міжнародна кооперація виробництва (МКВ), як система економічних відносин: об'єкт, методи, форми співробітництва та нормативний апарат. Класифікація міжнародного кооперування по основних ознаках. Україна в МПП.

Етапи та тенденції розвитку світового господарства. Основні особливості функціонування світового господарства другої половини ХХ-го ст. Характерні ознаки настання нового етапу в розвитку світового господарства. «Центри економічної сили», «полюси світової економіки».

Поняття, сутність, предмет, об'єкти, головні суб'єкти, мета і структура міжнародних економічних відносин (МЕВ). Рівні реалізації МЕВ, як глобальних відносин. Основополагаючі принципи МЕВ. Специфічні принципи МЕВ. Основні особливості розвитку 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 моделей розвитку «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 забезпечення країн; міжнародний транспорт; міжнародні інформаційно-комунікаційні системи. Інфраструктура енергетики: всі паливні галузі й електроенергетика. Світовий енергобаланс по видах первинних джерел. Транспортна інфраструктура, яка охоплює всі існуючі транспортні засоби та транспортні шляхи світу. Міжнародні транспортні системи. Найважливіші проблеми міжнародного транспорту. Інформаційно-комунікаційні системи в МЕВ. Мережі інформаційних агентств, які збирають інформацію, класифікують її, кодують та передають користувачам. Міжнародна пошта, електронна пошта. Міжнародні супутникові системи зв'язку. Міжнародні комп'ютерні мережі (INTERNET).

Характерні риси сучасної міжнародної економічної діяльності (МЕД). Методологічна база міжнародної економіки. Важливіші показники участі країн у МЕВ та їх характеристика. Система національних рахунків (СНР), як система взаємозалежних показників розвитку економіки на макрорівні. Основні риси, властиві сучасній міжнародній економічній діяльності (МЕД).

Економічні інтереси, загальнонаціональні інтереси. Економічні інтереси у сфері міждержавних відносин. Узгодження національних і інтернаціональних інтересів. Поняття економічних законів та їх об'єктивний характер. Основні напрями дії економічних законів у міжнародній сфері. Основні закони МЕВ та їх характеристика.

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. Класифікації товарів та послуг на світовому ринку. Класифікаційна схема Гармонізованої системи опису й кодування товарів.

Економічна основа міжнародної торгівлі. Закон порівняльних (вартісних) переваг. Класична теорія торгівлі. Принцип абсолютних порівняльних переваг у торгівлі А. Сміта. Теорія відносної переваги у витратах Д. Рікардо. Розвиток класичної теорії торгівлі. Теорія відносної забезпеченості чинниками виробництва Хекшера-Оліна і парадокс Леонтьєва. Умови торгівлі.

Роль, особливості та поняття міжнародної торгівлі. Принципи, на яких базується міжнародна торгівля. Фактори, що впливають на стійкий ріст міжнародної торгівлі. Зовнішня торгівля. Система показників, що характеризують участь країн у міжнародній торгівлі.

Механізм міжнародної торгівлі. Класифікація форм міжнародної торгівлі. Традиційна торгівля та її види. Зустрічна торгівля як засіб підвищення конкурентоспроможності експортних товарів. Види зустрічної торгівлі.

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. 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.

Сутність, причини розвитку та форми прояву міжнародних науково-технічних відносин. Міжнародна передача технології та способи комерційної передачі технології. Форми здійснення

міжнародної передачі технології (МПТ): патентна угода, ліцензійна угода, ноу-хау, угода на інжиніринг, франчайзинг. Міжнародне технічне сприяння. Технологічні гранти.

Концепції міжнародної торгівельної політики: політика вільної торгівлі та протекціонізму. Класична модель вільного міжнародного обміну. Форми протекціонізму. Закономірності в торгівельній політиці для держав. Основні аргументами обмеження зовнішньої торгівлі. Тарифне і нетарифне регулювання торговельно-економічних відносин. Протириччя сучасної міжнародної торгівлі.

Рівні регулювання міжнародної торгівлі: фірмовий, національний, міжнаціональний, наднаціональний. Види державного регулювання міжнародної торгівлі: одностороннє, двостороннє, багатостороннє. Багатостороннє регулювання торговельно-економічних відносин країн світової співдружності на основі заходів Генеральної угоди про тарифи та торгівлю (ГАТТ). Базові принципи торговельних відносин між державами, закріплені статтями ГАТТ. Роль Світової організації торгівлі (СОТ) в регулюванні міжнародної торгівлі.

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 (ПІІ). Міжнародна класифікація ПІІ. 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. Міжнародна підприємницька інвестиційна діяльність в контексті інтернаціоналізації.

Створення міжнародних корпорацій з метою одночасного виходу одразу на кілька зарубіжних ринків. Транснаціональні корпорації (ТНК): критерії належності, ключові показники для аналізу, характерні риси. Роль багатонаціональних корпорацій (БНК) та міжнародних корпоративних спілок у системі міжнародних економічних відносин. Особливості сучасного етапу розвитку міжнародних корпорацій.

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.

Тема 7

Світовий ринок праці

Сутність, структура та особливості формування міжнародного ринку праці. Об'єктивна необхідність й 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 ринку 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 національної, міжнародної (регіональної) та світової валютних систем. Головні завдання та функції світової валютної системи. Порівняльна характеристика світової та національної валютних систем. Ключові вимоги, необхідні для успішного функціонування світової грошової системи. Основні складові світової валютної системи.

Поняття «валюта», види валют. Міжнародні розрахункові валютні одиниці: СДР, євро. Конвертованість валюти. Поняття валютного курсу. Кон'юнктурні та структурні чинники, які впливають на валютний курс. Функції валютного курсу. Обґрунтування теорії валютного курсу. Валютний паритет, теорія паритету купівельної спроможності (ПКС). 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 (ЄВС) як форма регулювання валютних відносин країн Західної Європи. Історія створення Європейської валютної систем. Основні риси ЄВС. План «Делора», як трирівневий план валютного об'єднання Європи, його етапи.

Поняття та функції валютних ринків. Учасники валютного ринку. Основні особливості сучасних валютних ринків. Структура валютного ринку. Світові, регіональні та національні валютні ринки. Національний біржовий валютний ринок України та його характеристика. Кореспондентські відносини з іноземними банками.

Тема 10

Міжнародні розрахунки

Поняття, суб'єкти, особливості та специфіка міжнародних розрахунків. Фактори, що впливають на вибір форми міжнародних розрахунків при здійсненні експортно-імпорتنих 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, електронного переказу. Міжнародні платіжні системи.

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. Макроекономічні фактори, які впливають на стан ПБ. Методи балансування ПБ. Фінансування дефіциту ПБ. Теорії та моделі платіжного балансу.

Причини дефіциту платіжного балансу країн з перехідною економікою. Стан платіжного балансу України. 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 МЄВ. 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 та їх розвиток.

Особливості розвитку інтеграційних процесів країн Європи. Етапи створення та розширення Європейського Союзу. Основні цілі та інституціональна структура ЄС. Зовнішні відносини та зовнішня політика ЄС. Європейська політика сусідства на основі нових договірних відносин ЄС з сусідами на сході й півдні.

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. Структуризація глобалізаційного процесу.

Глобальна економіка. Рівні, нові кількісні та якісні характеристики глобалізації. Визначальні риси та протиріччя процесів глобалізації.

Поняття, загальна характеристика та систематизація основних глобальних проблем сучасності. Аналіз причин виникнення та напрями вирішення загальносвітових проблем. Головні сучасні проблеми глобалізації: збереження миру, екологічна проблема, проблема забезпечення людства сировиною та енергією, освоєння Світового океану, проблема економічної відсталості окремих країн, що розвиваються, проблема країн, що переходять від командно-адміністративної системи до ринкової, проблема конверсії військового виробництва, демілітаризація економіки країн, мирної співпраці між ними. 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. Інтеграція України до ЄС через транскордонне співробітництво. Перспективні напрямки розвитку інтеграційних процесів для України. Участь України в Чорноморському економічному співробітництві.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА – ПІДСИСТЕМА

СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА. МІЖНАРОДНИЙ РУХ

ЧИННИКІВ ВИРОБНИЦТВА

Тема 1

Міжнародна економічна система



Навчальні завдання:

- з'ясувати сутність міжнародної економічної системи (МЕС);
- визначити основні структурні підсистеми МЕС: міжнародний поділ праці (МПП), світове господарство (СГ) та міжнародні економічні відносини (МЕВ);
- розглянути сутність, особливості, фактори та напрями розвитку МПП;
- вивчити основні форми МПП – міжнародну спеціалізацію та міжнародне кооперування виробництва;
- дослідити етапи та тенденції розвитку світового господарства;
- з'ясувати сутність, предмет, об'єкти, головні суб'єкти, мету, структуру, рівні реалізації, принципи та особливості розвитку сучасних МЕВ.

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

Міжнародна економічна система (МЕС) – це глобальна господарська система, що ґрунтується на 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 і результатами виробництва у певних кількісних та 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 чинників*, які можна систематизувати за такими ознаками (рис. 1.1).

Ч И Н Н И К И	ПРИРОДНО-ГЕОГРАФІЧНІ	Відмінності в економіко-географічному положенні, кліматичних умовах, наявності природних ресурсів, чисельності населення
	СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ	Особливості історичного розвитку, соціально-економічний тип виробництва, темпи розвитку об'єктів виробничої і соціальної інфраструктури, характеристики робочої сили, масштаби і серійність виробництва, особливості розвитку виробничих і зовнішньо-економічних традицій
	НАУКОВО-ТЕХНІЧНІ	Науково-технічний потенціал, прискорення темпів морального зносу, технологічна диверсифікованість, розширення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт

Рисунок 1.1 – Чинники, що впливають на розвиток МПП

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 складових, які поєднуються у технічно складному виробі. На міжнародному рівні горизонтальний як вертикальний міжнародний поділ праці реалізується як загальний (між великими групами галузей), частковий (менші галузі та підгалузі) і одиничний (внутрішньогалузевий поділ та всередині підприємства).

1.2. Основні форми МПП: міжнародна спеціалізація та міжнародне кооперування виробництва

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 певної продукції понад внутрішню потребу для інтенсивного обміну товарами, послугами, інформацією на зовнішньому ринку.

МСВ розвивається за двома напрямками: виробничим і територіальним.

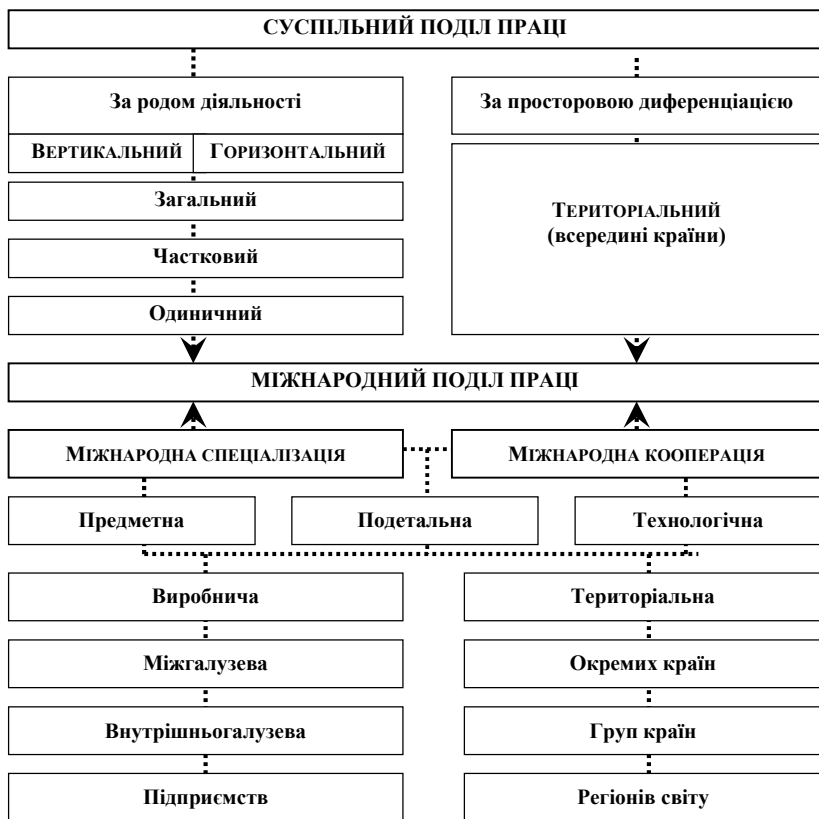


Рисунок 1.2 – Міжнародний поділ праці

У свою чергу *виробничий напрям* поділяється на міжгалузєву, внутрішньогалузєву і спеціалізацію окремих підприємств. *Міжгалузєва* спеціалізація припускає зосередження в окремих країнах визначених галузей виробництва при відсутності цілого ряду інших галузей. *Внутрішньогалузєва* спеціалізація пов'язана з галузями, заснованими на використанні результатів 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 певній країні.

2. *Подетальну*, що представляє собою спеціалізацію підприємств певної країни на випуску комплектуючих виробів, вузлів або деталей, які не мають самостійного споживання, або частин кінцевого продукту, що використовуються в якості складових (наприклад, виробництво автомобілів, тракторів, радіоапаратури, двигунів, електроустаткування, різних приладів тощо).

3. *Технологічну* або *стадійну* спеціалізацію, коли підприємства спеціалізуються на виконанні визначених видів робіт (виготовлення лиття, штампувань, заготівель тощо).

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 – тобто зосередження на визначених видах наукової діяльності, поєднуючи при цьому фірми різних країн.

Територіальна МСВ включає спеціалізацію окремих країн, груп країн, регіонів на виробництві певних товарів та їх частин для світового ринку.

Сучасний розвиток територіального напрямку спеціалізації відбивається у структурі експорту кожної окремої країни (табл. 1.1).

Одним із **показників визначення ступеня участі країни в міжнародному поділі праці** є *коефіцієнт внутрішньогалузевої міжнародної спеціалізації* (ВМС), який визначається за формулою:

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

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, суднобудування, електроніка, хімічна промисловість).

Таблиця 1.1 – Міжнародна спеціалізація основних промислово-розвинутих країн світу

Країна	Головні галузі міжнародної спеціалізації
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
Великобританія	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

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.

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. МПП є базою для виникнення світового ринку, який розвивався на основі внутрішніх ринків.

1.3. Етапи та особливості розвитку сучасного світового господарства

Витоки становлення світового господарства, світового ринку можна простежити ще в архаїчну епоху, коли не існувало ні держав, ні суспільного поділу праці, властивого економічній системі господарювання. Як свідчать археологи, вже в ці часи виникає і отримує досить широке розповсюдження рух господарчих благ на далекі відстані.

Становлення СГ, безпосередньо пов'язаного з розвитком економічного способу господарювання, поширенням ринкових відносин, становленням національних держав, пройшло кілька етапів (табл. 1.2).

Таблиця 1.2 – Етапи становлення світового господарства

Етап	Розвиток світового господарства
Перший етап	Вихідною формою міжнародного співробітництва була <i>міжнародна торгівля</i> , виникнення якої відносять до часів формування перших держав. Однак у цей період були відсутні як технічні, так і економічні передумови набуття міжнародною торгівлею комплексного, системного, всеохоплюючого характеру. Вона носила випадковий характер. Державні утворення (рабовласницькі або феодальні) в цей період представляли замкнуту, націлену на самозабезпечення господарську систему.
Другий етап	Удосконалення техніки й, насамперед, корабельної справи забезпечили Великі географічні відкриття XV-XVII ст., створили умови й можливості для торгівлі на значні відстані. Зростає рівень життя населення, формується платоспроможний попит, що сприяє активізації міжнародної торговельної діяльності. З'являються перші великі торговельні компанії. У цей же період одержує досить широке поширення міжнародний кредит, який продовжує зберігати свій безпосередній зв'язок з торговельною діяльністю. Одержує розвиток міжнародна міграція робочої сили, в першу чергу через добровільну міграцію в Америку вихідців з Європи та насильницьке переміщення рабів з африканського континенту.
Третій етап	Пов'язаний із промисловою революцією кінця XVIII – першою половиною XIX ст. У цей період завершується <i>формування світової колоніальної системи</i> (системи панування європейських держав над менш розвиненими в соціально-економічному відношенні країнами інших регіонів Землі, сформованої в процесі завершення, до останньої третини XIX ст., територіального розподілу світу), відповідно розширюється географія, форми й товарна структура світових господарських зв'язків. Однак обмеження економічних прав колоніальних територій, заборона на встановлення господарських зв'язків з економічними суб'єктами, які не належать до метрополії, перешкождали формуванню єдиного світового господарства.
Четвертий етап	Успіхи в розвитку машинної індустрії, засобів транспорту й зв'язку забезпечили формування до кінця XIX ст. <i>єдиного світового ринку товарів і послуг</i> , як сфери тривалих товарно-грошових відносин між країнами, що базуються на МПП та інших факторах виробництва. Основні потоки направлялися усередині колоніальних імперій і між метрополіями. Одержує розвиток міжнародний кредит, міжнародні інвестиції. Національні економіки перетворюються в учасників міжнародного руху практично всіх видів економічних ресурсів. Оскільки ці процеси із різним ступенем інтенсивності проходили в усіх країнах, говорять про утворення сукупності національних господарств, тобто про становлення <i>господарської системи</i> , яка просторово охоплює всю земну кулю. Видимі результати господарської діяльності, маючи національну

Продовження табл. 1.2

Етап	Розвиток світового господарства
	належність, одночасно сприймаються як результат господарської діяльності всієї людської цивілізації, тобто як <i>світове господарство</i> , що охоплює як сферу обміну, так і сферу виробництва.
П'ятий етап	Формування двох протилежних економічних систем у 20-х рр. ХХ ст. розірвало економічну єдність світу. До середини ХХ ст. СГ було розколото на дві частини: світове капіталістичне і світове соціалістичне господарство, з перевагою першої частини (9/10 всієї міжнародної торгівлі). З 60-х рр. ХХ ст. в систему СГ увійшли країни, що розвиваються. У середині 70-х рр. серед них помітно виділилися 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 соціалістичного блоку і перетворень у країнах Східної Європи (початок 80-х рр.) та розпаду СРСР (початок 90-х рр. ХХ ст.) СГ здобуло риси єдиного утворення. У такий спосіб сформоване СГ містить у собі національні економіки промислово (індустріально) розвинутих країн, країн, що розвиваються, та країн з економічною системою перехідного типу. Сукупність національних господарств перетворюється у <i>світову економіку</i> , оскільки вони взаємодіють між собою, в результаті чого на рівні хазайнующи суб'єктів виникають транснаціональні господарські утворення, а країни все частіше використовують погоджені правила взаємодії та створюють наднаціональні інститути, які пов'язують національні економіки у єдину систему світового господарства.
Шостий етап	Останнє десятиліття ХХ ст. вважають початком <i>нового етапу розвитку світового господарства</i> , якому притаманні такі особливості: <i>всесвітнє поширення ринкових відносин; оволодіння людиною географічним простором; формування інтернаціональних виробничих чинників; посилення економічної взаємодії та взаємозалежності.</i>

На специфічних особливостях організації господарського життя в окремих країнах, регіонах світу, світовому господарстві в цілому та тенденціях його розвитку зосереджує увагу **світова економіка**.

Міжнародна економіка, у свою чергу, поєднує в своїх дослідженнях:

- 1) економічні суб'єкти, що вступають у міжнародну взаємодію зі світовою економікою та міжнародними економічними відносинами;
- 2) розробку теоретичних моделей функціонування міжнародної економічної взаємодії.

Функціонально міжнародна економіка поділяється на міжнародну мікроекономіку та міжнародну макроекономіку.

Міжнародна мікроекономіка – це частина теорії міжнародної економіки, що вивчає закономірності міждержавного 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.

1.4. Сутність, предмет та структура міжнародних економічних відносин

Міжнародні економічні відносини (МЕВ) – це частина економічних відносин, що відображають господарські зв'язки між суб'єктами МЕВ (окремими державами, регіональними об'єднаннями, юридичними та фізичними особами) в процесі міжнародної взаємодії (виробництва та обміну товарів, послуг, інших ресурсів). Їхньою основою є ринкові системи і механізми.

Об'єктом сучасних МЕВ є світове господарство, як сукупність національних господарств та їхні економічні взаємовідносини. *МЕВ формуються за рахунок різниці наявних економічних ресурсів* (факторів виробництва), що знаходяться у власності національних держав, товарів і послуг, вироблених з цих ресурсів тощо (рис. 1.3).

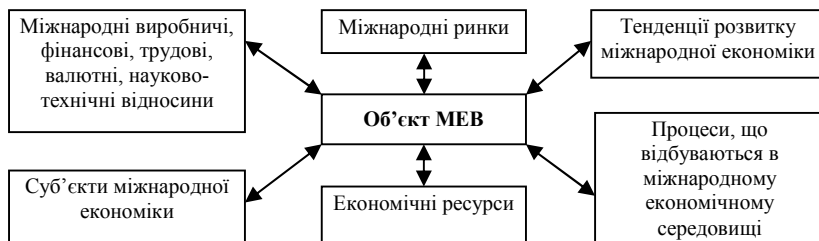


Рисунок 1.3 – Чинники формування міжнародних економічних відносин

Предметом МЕВ є діяльність економічних суб'єктів, що виходить за межі державних кордонів і реалізується в різних формах міжнародного бізнесу. Ця діяльність регулюється правовими нормами й інструментами, визначеними в міжнародних кодексах, хартіях, конвенціях, економічних угодах й ін.

Метою МЕВ є вирішення широкого кола постійно виникаючих проблем з максимальною вигодою для суб'єктів економічних відносин та з мінімальними витратами з їхнього боку.

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* визначається зовнішньоекономічною діяльністю фірм.

Наднаціональний рівень проявляється через дію наднаціональних інститутів.

Суб'єкти МЕВ – це їх учасники, які здатні відносно незалежно і активно діяти з метою реалізації своїх переважно економічних інтересів (рис. 1.4).



Рисунок 1.4 – Суб'єкти міжнародних економічних відносин

Суб'єктами МЕВ виступають господарські й організаційні одиниці на всіх рівнях:

1. *Фізичні особи* – це особи, наділені правоздатністю та дієздатністю, які виступають переважно як комерсанти або приватні підприємці.

2. *Юридичні особи* – це об'єднання, наділені відокремленим майном, які діють від свого імені, мають права та обов'язки і виступають стороною господарських відносин (це закріплено в установчих документах юридичної особи, підсилено власною печаткою та відображено на банківському рахунку). Виділяють 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 у статутний фонд підприємства (товариство з обмеженою відповідальністю, товариство з додатковою відповідальністю, акціонерне товариство).

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). Враховуючи суверенність, як основну ознаку держави, вона має можливість найбільш повно реалізувати принципи міжнародної економічної взаємодії.

4. *Міжнародні організації* – формування та об'єднання, які приймають участь у МЕВ залежно від цілей, завдань та напрямів їхньої діяльності.

5. Специфічними суб'єктами МЕВ є *міжнародні підприємства*:

- багатонаціональні корпорації (міжнародні за капіталом, управлінням та сферами діяльності);

- транснаціональні корпорації (національні за капіталом та управлінням, міжнародні за сферами діяльності);

- міжнародні спільні підприємства (підприємства, які об'єднують різнонаціональних партнерів в інвестуванні, управлінні 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 певному **рівні**, які розрізняються залежно від ступеня інтенсивності взаємодії (рис. 1.5):



Рисунок 1.5 – Рівні розвитку форм МЕВ

1. *Міжнародні економічні контакти* – найпростіші економічні зв'язки, які мають епізодичний характер і регулюються переважно разовими угодами.

2. *Міжнародна економічна взаємодія* – стійкі економічні зв'язки між суб'єктами різних країн, що ґрунтуються на довгострокових міжнародних угодах.

3. *Міжнародне економічне співробітництво* – стійкі довгострокові економічні зв'язки в торговельній, виробничій та науково-технічній сферах, закріплені в довгострокових угодах.

4. *Міжнародна економічна інтеграція* – це вищий рівень розвитку МЕВ, що ґрунтується на взаємопереплетінні економік різних країн, проведенні взаємної узгодженої економічної політики 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. 1.6), коли зміни в одному елементі ведуть до обов'язкових змін в іншому та всієї системи в цілому;

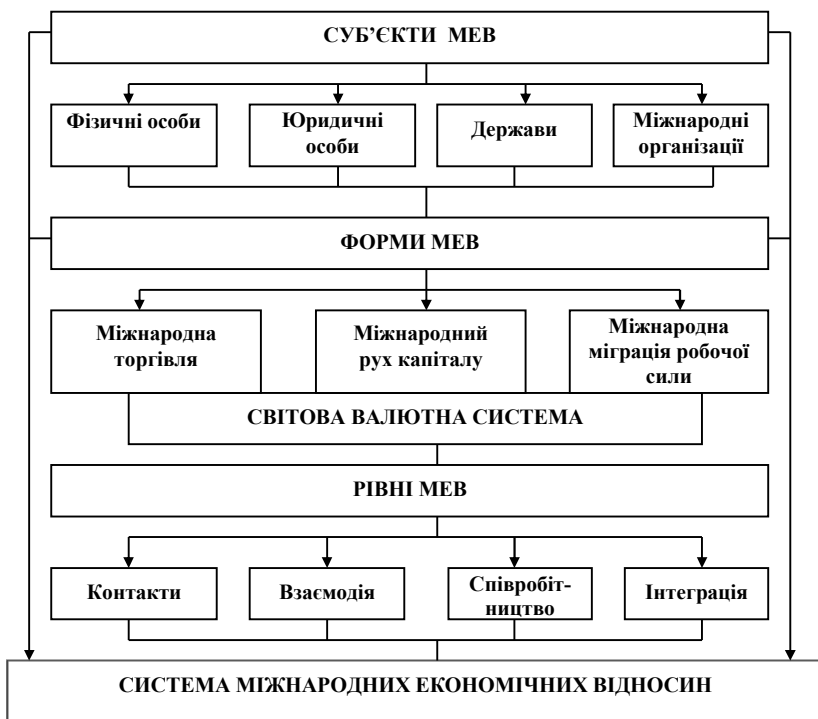


Рисунок 1.6 – Елементи системи міжнародних економічних відносин

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

На національному, міжнаціональному та наднаціональному рівнях виробляються, узгоджуються і реалізуються **специфічні принципи МЕВ**, які задекларовані у «Хартії економічних прав та обов'язків держав», прийнятої ООН у 1974 р. Такими *специфічними принципами МЕВ* є: 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 суб'єктів МЕВ;
- взаємозв'язок форм МЕВ, 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;
 - поглиблення процесів інтернаціоналізації різних форм та рівнів, що дозволяє 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.



Питання для обговорення

1. Іноді міжнародною економікою вважають лише зовнішньоекономічні зв'язки між державами, міжнародні економічні відносини. Надайте свої за та проти такого підходу.

2. Чи має економічний зміст кооперування у такому факторі виробництва як земля? Аргументуйте свою відповідь.

3. Відомо, що визначення «світове господарство» («світова економіка») є дискусійним. Спробуйте проаналізувати сутність і головні риси «національного господарства» («національної економіки») і «світового господарства» («світової економіки»), як явищ та відповідних їм понять.

4. В чому полягає взаємозв'язок між формами МЕВ? Наведіть конкретні приклади.

5. Наведіть приклади із міжнародної економічної діяльності, які б відповідали тому чи іншому рівню розвитку МЕВ. Еволюційність послідовності у рівнях розвитку МЕВ.

6. Відомо, що розвитку МЕВ притаманна сукупність протиріч. Спробуйте систематизувати відомі вам протиріччя, визначивши для цього ті чи інші ознаки.



Контрольні питання

1. Чим пояснюється розподіл міжнародної економіки на міжнародну макроекономіку та міжнародну макроекономіку?

2. Яким чином розвиток МЕВ впливає на динаміку економічного розвитку окремих країн?

3. Визначте позитивні та негативні наслідки відкритості економіки.

4. Назвіть фактори, які визначають процес інтернаціоналізації економіки на початку нового тисячоріччя.

5. Охарактеризуйте основні етапи розвитку світового господарства і МЕВ.

6. Охарактеризуйте основні елементи системи міжнародних економічних відносин.

7. Як змінюється місце та роль національної економіки в сучасній системі світогосподарських зв'язків?

8. Назвіть та охарактеризуйте основні особливості і протиріччя сучасного економічного розвитку.

9. Охарактеризуйте об'єкт дослідження світової економіки та його відмінність від міжнародної економіки та міжнародних економічних відносин.



Ситуаційні завдання та вправи

Завдання 1

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

1) 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 Тургутом Озалом. У вересні того ж року відбувся черговий військовий переворот. Стратегія розвитку почала активно втілюватися в життя після повернення армії у казарми.

2) 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.

3) 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.



Рекомендована література для вивчення теми: [1, с. 12-34], [3, с. 22-28; 36-44], [4, с. 57-91; 267-270], [5], [6], [7], [8, с. 4-13], [9, с. 11-19; 22-28; 343-353], [10], [11, с. 9-68], [14], [15], [16], [17, с. 15-23], [19, с. 15-34], [20, с. 4-26], [21], [22], [23], [24], [25, с. 15-31], [26, с. 18-36], [27, с. 19-22], [28, с. 6-14], [30, с. 4-18], [31-49].

Тема 2

Міжнародна економічна діяльність



Навчальні завдання:

- дати визначення середовища, в якому здійснюються МЕВ;
- визначити складові політико-правового середовища МЕВ;
- навести принципи систематизації країн у міжнародному економічному середовищі;
- розглянути методика класифікації країн, розроблену ООН;
- з'ясувати особливості класифікаційної системи країн, розробленої Світовим банком;
- надати систематизацію країн відповідно специфіці діяльності ОЕСР;
- навести систематизації країн, розроблені Б. Гаврилишиним та М. Портером.
- дослідити напрями реалізації системних ринкових перетворень перехідних суспільств;
- оцінити вплив факторів соціально-культурного середовища на розвиток МЕВ;
- проаналізувати важливість впливу складових інфраструктурного середовища на умови існування МЕВ.
- дати визначення міжнародної економічної діяльності;
- визначити важливіші риси сучасної міжнародної економічної діяльності (МЕД);
- охарактеризувати методологічну базу дослідження міжнародної економіки;
- розглянути статистичні показники розвитку МЕВ;
- оцінити відмінності між національними економіками та визначити їх місце в системі світового господарства;
- з'ясувати роль економічних інтересів у міжнародному співробітництві;
- довести об'єктивний характер економічних законів сучасної міжнародної економічної діяльності.

2.1. Середовище МЕВ та характеристика факторів політико-правового середовища

Під **середовищем міжнародних економічних відносин** 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, зокрема, 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 прийняттям рішення щодо можливості впливу на чинники 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 тощо).

Середовище, в якому реалізуються МЕВ, обумовлюють такі чинники (рис. 2.1).



Рисунок 2.1 – Середовище розвитку МЕВ

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 торговельні бар'єри. Використання таких заходів можливо на всіх рівнях – національному, міжнародному, глобальному. Значущою характеристикою політичного середовища МЕВ є сумісність (або несумісність) політичних устроїв (моделей правління) країн: *демократичних* (пряма та представницька демократія, конституційна монархія) та *недемократичних* (автократія, диктатура, неконституційна монархія).

В узагальненому вигляді виділяють **три форми політичного управління**:

1) *влада типу протипаги (боротьба за владу), двопартійна система* – ця форма правління ґрунтується на індивідуалістсько-конкурентних цінностях та передбачає наявність однієї партії при владі й однієї або декількох партій в опозиції. Концепція влади припускає, що людина може помилятися і схильна до несумлінності, а завдання опозиції полягає в запобіганні зловживань через контроль використання влади. Влада розподіляється на законодавчу, виконавчу й судову;

2) *колегіальна влада (співробітництво при владі)* – є більш демократичною формою влади, оскільки механізм її здійснення припускає прийняття рішень і пропорційне делегування повноважень представниками різних соціальних верств населення. Відповідно, управлінський процес припускає узгодження різних поглядів і прийняття відповідальності за їхні наслідки;

3) *унітарна влада (абсолютизм, автократія, деспотія, диктатура)* ґрунтується на концентрації влади на вершині соціальної піраміди, відсутності офіційної опозиції або протипаги.

Своє юридичне закріплення ідеологічні й політичні інститути знаходять у **правових системах**, як сукупності правових норм, що регулюють соціальні відносини в суспільстві (рис. 2.2).

Найбільш поширеними в світі є наступні *правові системи*:

- *звичайного (загального) права* (англо-американська) – базується на традиції, прецеденті, вдачах та звичаях. Найважливіша роль у тлумаченні закону належить судам;

- *цивільного, континентального права* (романо-германська кодифікована система) (більше ніж 70 країн світу, в т.ч. Німеччина, Франція, Росія, Україна) – базується на докладно розробленому комплексі законів, які об'єднані у кодекси. Кодекси є основою тлумачення подій;

- *теократичне право* (перш за все мусульманські країни, біля 27 країн світу) – компіляція релігійних догматів із системою звичайного та цивільного права.

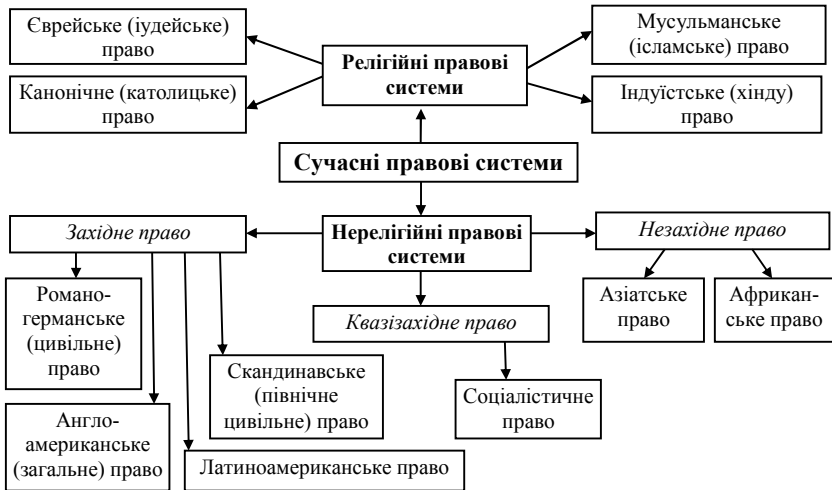


Рисунок 2.2 – Класифікація правових систем сучасності

Об'єктивними критеріями правової держави в західному праві є:

1. *Економічні* – мінімальне втручання держави в ринкові відносини; свобода договору; свобода підприємництва; недоторканність приватної власності.

2. *Свобода громадян* – свобода слова; свобода вибору місця проживання; недоторканість особи громадянина і його жител; свобода пересування; свобода віросповідання.

3. *Законодавче забезпечення свободи*: рівність громадян перед законом; невід'ємність прав людини; верховенство закону; незалежність судової влади від політичної влади; верховенство закону парламенту над указом президента; конституціоналізм (механізм конституційного нагляду над законами парламенту й указами президента).

4. *Політична демократія*: політичний плюралізм; республіканське правління, конституційна монархія; поділ влади; виборність органів державної влади на основі альтернативних виборів.

Економічні інститути закріплюють способи взаємодії господарських суб'єктів у процесі відтворювальної діяльності. Вони є

продовженням і проявом ідеологічних та політичних інститутів у господарській сфері. *Базисними економічними інститутами* є приватна або суспільна власність, приватні або державні гроші, службова або наймана праця, координація або конкуренція, редистрибуція або обмін (купівля – продаж), пропорційність або прибуток.

Компонентами національного права в Україні, що визначають його специфіку, є:

- державні органи (законодавчі, виконавчі, судові);
- загальна теорія права;
- методологія права;
- джерела права (обов'язкові (нормативні) і необов'язкові (ненормативні) документи, що виступають підставою для прийняття судових рішень);
- процесуальне право (цивільний, карний, адміністративний, арбітражний, приватний арбітражний процеси; право доказів);
- матеріальне право (публічне; змішане; цивільне, комерційне й міжнародне приватне право); міжнародне право;
- інфраструктура права (відношення до кодифікації права, структура юридичної професії, система юридичної освіти й підготовки юристів).

За сучасних умов важлива політична стабільність (глобальна, регіональна, груп країн, окремих країн), проте досягнення абсолютної політичної стабільності об'єктивно неможливо. Тому суб'єкти МЄВ стикаються з різними *політичними ризиками*: експропріації, конфіскації, націоналізації, загальної нестабільності та ін. Для мінімізації політичних ризиків розробляються та реалізуються різноманітні способи: страхування, розділ ризику з місцевими партнерами, інвестування в неосновні галузі економіки країни та ін.

2.2. Характеристика факторів економічного середовища

Міжнародне економічне середовище – сукупність природно-географічних та економічних чинників, що визначають напрями розвитку й особливості міжнародних економічних відносин.

Чинники природно-кліматичного середовища й географічного розташування справляють як безпосередній вплив, що проявляється в процесі встановлення й підтримки економічних відносин, так і довгостроковий вплив (рис. 2.3).

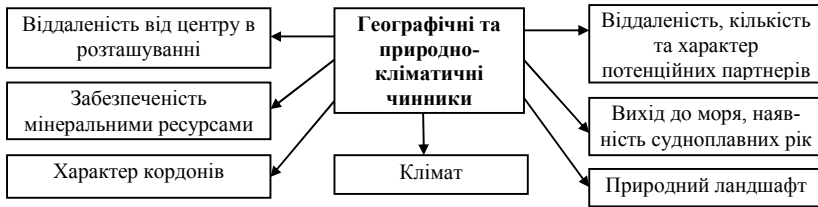


Рисунок 2.3 – Географічні й природно-кліматичні чинники

Економічні чинники визначаються рівнем економічного розвитку, місцем розташування та організаційною структурою держав (країн) світу, які систематизують за різними ознаками (рис. 2.4).

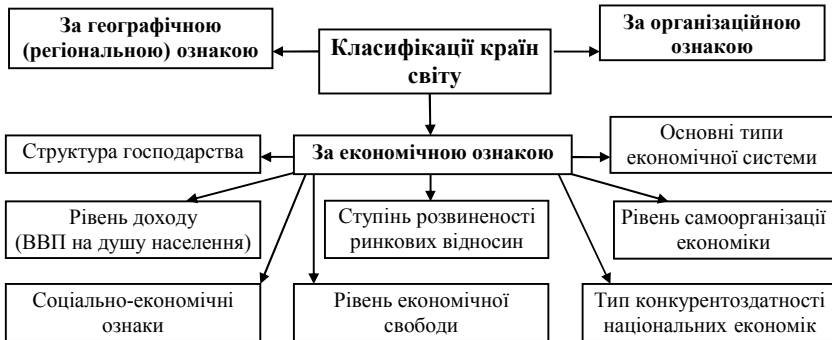


Рисунок 2.4 – Систематизація країн світу

За **географічною (регіональною) ознакою** країни світу поділяють на країни: Європи й Центральної Азії (27), Північної Америки (2), Латинської Америки та басейну Карибського моря (31), Середнього Сходу й Північної Африки (14), Південної Азії (8), африканські країни, що розташовані південніше Сахари (48).

Систематизація за **організаційною ознакою** розподіляє країни на групи залежно від участі в міжнародних організаціях, конференціях, нарадах тощо, найбільш впливовими серед яких є організації системи ООН.

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

- *структура господарства* (промислово розвинені, аграрні, аграрно-промислові, промислово-аграрні);

- *ступінь розвиненості ринкових відносин* (з розвинутою ринковою економікою, з ринковою економікою, з централізовано плановою економікою);

- *рівень самоорганізації економіки* (зрілі економіки, уразливі економіки);

- *основні типи економічної системи* (вільне підприємництво, узгоджене вільне підприємництво та адміністративно-командна система, розподільчий соціалізм, ринковий соціалізм);

- *рівень доходу (ВВП на душу населення)*: з низьким, нижче середнього, вище середнього, високим рівнем доходу;

- *соціально-економічні ознаки* (розвинені, країни, що розвиваються, країни з перехідними економіками);

- *тип конкурентоздатності національних економік (за М. Портером)* (конкуренція на основі факторів виробництва, конкуренція на основі інвестицій, конкуренція на основі нововведень, конкуренція на основі багатства);

- *рівень економічної свободи* (вільні (8 країн, у т.ч. США, Нова Зеландія, Сінгапур), у значній мірі вільні (62 країни, у т.ч. європейські країни), у значній мірі не вільні (60 країн, у т.ч. країни Східної Європи, СНД, більшість країн, що розвиваються), пригнічені 17 країн, у т.ч. Іран, Лівія, Куба, Північна Корея).

Найбільшого реформування зазнала *класифікація країн за соціально-економічними ознаками* (характер економіки (ринковий або перехідний), рівень соціально-економічного розвитку, галузева структура господарства, рівень і якість життя): від формаційного підходу (капіталістичні, соціалістичні, країни, що розвиваються) до започаткованого ООН з 1994 р., який виділяє *промислово розвинені країни (ПРК), країни, що розвиваються (РК), країни з перехідною економікою (ПК)*.

Ведуча роль у світовому господарстві належить групі **промислово розвинутих країн**, до яких відносять держави, ВВП на душу населення в яких перевищує 12 тис. дол. США. До цієї групи входять (відповідно до класифікації країн у «Світовому економічному огляді ООН»): усі країни Західної Європи (Австрія, Німеччина, Великобританія, Італія, Ірландія, Франція, Іспанія, Португалія, Фінляндія, Швеція, Данія, Бельгія, Люксембург, Нідерланди, Греція, Швейцарія, Норвегія, Ісландія, Ліхтенштейн), США, Канада, Японія, Австралія, Нова Зеландія, Південна Корея, Сінгапур, Гонконг, Тайвань, Ізраїль, Туреччина і Мексика. На ці країни припадає 55% світового ВВП.

Група **країн, що розвиваються**, включає країни Азії (без

Японії), Африки і Латинської Америки, на які припадає 28% світового ВВП. Більшість з них були колоніями і напівколоніями капіталістичних держав, в них йде формування національного капіталу. З погляду розвитку економічного потенціалу, участі в міжнародному поділі праці і положення у світовому господарстві 121 держава, що розвивається, класифікується виходячи з методик ООН, МБРР і ОЕСР.

1. За системою класифікації ООН виділяють три групи країн, що розвиваються: 44 – найменш розвинуті країни; 88 – не експортери нафти – власне країни, що розвиваються; 13 – країн, що видобувають і експортують нафту.

2. За класифікаційною системою Міжнародного банку реконструкції і розвитку (МБРР) 208 країн і незалежних територій поділяють за критерієм рівня доходу на одного жителя країни (за поточним курсом обміну національної валюти):

- з низьким рівнем доходу (менше 875 дол. США) – 54 країни (26%);

- з рівнем доходу нижче середнього (876-3465 дол. США) – 58 країн (29%);

- з рівнем доходу вище за середній (3466-10725 дол. США) – 40 країн (19%);

- з високим рівнем доходу (більше 10726 дол. США) – 56 країн (27%).

3. Організація економічного співробітництва і розвитку (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.

Серед країн, що розвиваються, на початку 60-х рр. ХХ ст. виділилася група країн з більш розвинутою економікою, які іменують **новими індустріальними країнами**. Відповідно до методики ООН, виділяють *критерії, за якими 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.

Відповідно до цих критеріїв 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;
- 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'явилися цілі зони «новоіндустріальності», полюса економічного росту, що поширюють свій вплив на прилеглі регіони. У значній мірі НІК властиве своєрідне змагання між двома *моделями розвитку НІК* – азійською і латиноамериканською. Перша, *азійська*, – передбачає розвиток національної економіки з переважною орієнтацією на зовнішній ринок, експорт. Цієї моделі дотримувалися наприкінці ХІХ 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 кредитів і т.п. Вона у значній мірі властива латиноамериканським НІК. На практиці стадію імпортозаміщення пройшли більшість країн, що розвиваються, у тому числі і «нові індустріальні 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.

Особливе положення у світі, що розвивається, за показниками ВВП на душу населення зайняли **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.

Досить велику групу країн, що розвиваються, складають **найменш розвинуті країни**. Відповідно до класифікації ООН сьогодні це 47 країн, у т.ч. розташовані в Тропічній Африці (32), Азії (10), Океанії (4), Карибському басейні (1). Ця група країн не має

розвіданих запасів корисних копалин, у них немає не тільки обробної, але й видобувної промисловості. Сільське господарство відстале і малопродуктивне. Зберігається сильна нерівність у розподілі доходів, бідність і нестаток більшості населення. Переважає натуральний тип господарства, хоча в більшості 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.

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 – 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 рр. XX ст. – в країнах Центральної та Східної Європи, початок 90-х рр. – 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* – реформування всіх видів ринків: ринку товарів і послуг, праці, фінансового ринку тощо, лібералізацію цін, лібералізацію зовнішньої торгівлі, вивільнення структури заробітної плати, реформування процентних ставок.

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 відносять Північноамериканський регіон, Західну Європу, Азію (Японію, Китай Індію).

До числа понять, прийнятих у популярному викладі проблем світової економіки, відносять 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. XX ст. завершення серії міжнародних переговорів щодо розв'язання протиріч між розвинутими і країнами, що розвиваються.

2.3. Характеристика чинників соціально-культурного середовища

Чинники соціально-культурного середовища визначаються поведінкою людей, яка базується на фізіологічних, особистих психологічних та соціальних факторах та виражається у певних культурних формах (рис. 2.5).

Соціальна поведінка людей визначається конкретними груповими нормами. Групи людей формуються в наслідок *природжених чинників* (стать, сім'я, вік, каста, етнос, раса, національність) або тих, що людина *здобуває в процесі навчання, виховання* тощо (релігія, політична орієнтація, професія). Існує наступна закономірність – чим більш розвиненим є суспільство, тим більше значення опановують чинники, придбанні в процесі життя людини.

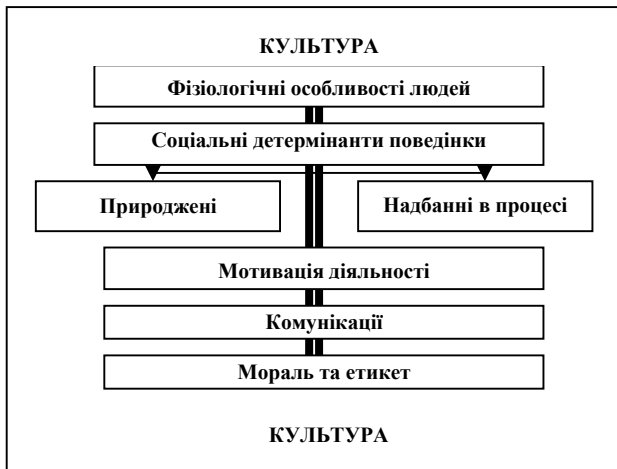


Рисунок 2.5 – Елементи соціально-культурного середовища

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. Суспільство формує різноманітні форми і засоби передачі культурних цінностей.

Трансляція і засвоєння культури здійснюється різними способами: шляхом виховання, навчання, освіти, мови, через звичаї та традиції, шляхом 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. Все це допомагає індивідуумам спілкуватися, інтерпретувати та оцінювати один одного як членів суспільства.

Найбільш *важливими світоглядними та поведінковими аспектами, які формуються під впливом культури* є: усвідомлення себе та світу; спілкування та мова; одяг та зовнішність; культура харчування; уявлення про час; взаємовідносини (на рівні сім'ї, установ, уряду тощо); цінності та норми; віра і переконання; розумові

процеси і навчання; звички у праці. Оскільки нації, раси та етноси є найбільш стійкими людськими групами, саме ці фактори формують найбільш стабільні групові культури – національні.

Зв'язок між членами суспільства реалізується через мовні та немовні засоби комунікації, які базуються на певних культурних сигналах (значеннєві аспекти кольорів, дистанції, відношення до часу), а також за допомогою дотримання переважних моральних вимог та етикету.

2.4. Характеристика факторів інфраструктурного середовища

Інфраструктурне середовище пронизує та впливає на інтегрований розвиток всіх інших умов функціонування суб'єктів МЄВ. Найважливішими складовими елементами *інфраструктури МЄВ* 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 одержаних 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. У слаборозвинених країнах частка місцевих джерел енергії – деревини, відходів с/г, торфу і т.п. – вище і складає до 40%, в Африці – 70%, у ряді країн Африки (Танзанія, Уганда, Малі, Ефіопія, Непал, Гаїті) – до 90%. Тенденції зміни світового енергобалансу видні з даних наведених у табл. 2.1. В абсолютному вираженні до 2020 р. кількість споживаних ресурсів збільшиться в 1,8 рази порівняно з 1985 р.

Таблиця 2.1 – Світовий енергобаланс по видах первинних джерел

№ п/п	Первинні енергоресурси	1985 р., %	2000 р., %	2020 р., %
1.	Тверде паливо (вугілля, сланці)	29,1	30,0	33,2
2.	Рідке паливо	38,8	32,9	21,2
3.	Природний газ	20,4	21,4	19,0
4.	Ядерна енергія	4,9	8,6	13,6
5.	Гідроенергія і нетрадиційні джерела енергії	6,8	7,1	13,0

Транспортна частина охоплює всі існуючі транспортні засоби та транспортні шляхи світу. Розвиток транспорту є однією з передумов поглиблення процесу глобалізації світу за рахунок зменшення відстаней у сучасному світі. У транспорті виробляється від 4 до 9% ВВП, у транспорт вкладається до 20% усіх приватних капіталовкладень, на транспорт приходить біля 40% основних суспільних фондів, транспортом споживається 15-18% всієї енергії, під об'єкти транспортної інфраструктури зайнято до 5% території. Транспортні системи існують на підприємстві, у місті, у регіоні, у державі і між державами (міжнародні транспортні системи). Показниками оцінки транспортної системи, як складової середовища МЄВ, є наступні (рис. 2.6).



Рисунок 2.6 – Показники роботи транспортної галузі

Внутріконтинентальні транспортні системи реалізуються за допомогою залізничного, автомобільного, трубопровідного і річкового видів транспорту. *Залізничний транспорт світового значення* є на всіх континентах, проте найбільший розвиток він одержав у Євразії та Північній Америці. Залізниці займають друге місце по вантажообігу (після морського транспорту) і пасажирообороту (після автомобільного). Головна функція залізничного транспорту – перевезення масових промислових і сільськогосподарських вантажів, також пасажирів. Особливі вимоги пред'являються до погодженої роботи з іншими видами транспорту (порти, аеропорти, контейнерні станції і т.п.).

Автомобільний транспорт відіграє ведучу роль у перевезеннях пасажирів і вантажів, у т.ч. контейнерних, на незначні відстані. У світі нараховується біля 400 млн. легкових автомобілів і понад 100 млн. вантажних. Найбільш розвинутий у Північній Америці (~ 1 легковий автомобіль на 1,9 жителя), у Західній Європі, у Японії. Тут же найбільша кількість відмінних автодоріг. Америка і Європа пересічена широтними і меридіональними автострадами, у т.ч. – швидкісними

автобанами. Маються унікальні спорудження на автостадах типу двох мостів через Босфор або транспортного тунелю під Ла-Маншем.

Трубопровідний транспорт є відносно новим, однак надзвичайно бурхливо розвивається. Створено найширшу і насичену мережу трубопроводів у Північній Америці, у Європі, включаючи західну частину Росії. Поряд з нафтопроводами і газопровадами створюються продуктопроводи для транспортування вугілля, залізної руди в здрібненому вигляді з водою, вапна, фосфоритів, кисню.

Річковий транспорт визначається географією внутрішніх судноплавних шляхів. Значна частина внутрішніх водних шляхів приходить на Латинську Америку (1/3), країни Азії (1/5), а також Північну Америку і Західну Європу. Світове значення мають комунікації по Волзі, Дунаю, Рейну, Темзі, Амазонці, Нілу, по Великих озерах, й ін. Найважливіша роль на річкових комунікаціях часто належить штучним спорудженням – каналам. Вантажобіг великих річкових портів не уступає морським. Зростають вимоги до комплексування його з іншими видами транспорту (залізничним, автомобільним, морським).

Повітряний транспорт також здійснює внутріконтинентальні перевезення. Мережа внутрішніх аеропортів складає ~ 25 тис. Авіатранспорт незамінний для зв'язку з віддаленими і важкодоступними районами, тому він активно впроваджується в Південній Америці, в Австралії, в Африці, у Росії.

Морський транспорт також бере участь у внутріконтинентальних перевезеннях, здійснюючи доставку каботажних вантажів уздовж узбережжя, особливо у регіонах, що мають вихід до морів і океанів (Італія, Норвегія, Великобританія, РФ, Японія, Малайзія, США).

Міжконтинентальні транспортні системи реалізуються трьома видами транспорту: морським, повітряним і трубопровідним.

Морський транспорт містить у собі природні і штучні судноплавні шляхи, морський флот і морські порти. Найважливіші природні морські шляхи зосереджені в Атлантичному океані (3/5 обсягу перевезень), Тихому океані (1/4 обсягу перевезень) і Індійському океані (1/6 обсягу перевезень). Важливу роль грає Північний морський шлях, що зв'язує Атлантичний і Тихий океани, штучні судноплавні шляхи – Суецький, Панамський, Нільський канали. Морський транспорт містить у собі вантажні і пасажирські судна. Країнами, що володіють найбільшими торговельними флотами, є: Ліберія, Японія, Греція, Панама, США, Норвегія, Великобританія, Росія, Італія, Франція, Індія, Бразилія, Саудівська Аравія, Сінгапур. У

світі нараховується ~ 2,2 тис. торговельних портів, з них у Європі – 886, Азії – 364, Північній Америці – 276, Центральній і Південній Америці – 191, Африці – 183, Австралії й Океанії – 157.

Повітряний транспорт лідирує в міжконтинентальних перевезеннях пасажирів. Повітряні лінії з'єднують весь світ, найважливіші з них – лінії через Атлантичний океан. Повітряний транспорт володіє високою географічною мобільністю, що дозволяє швидко розширювати і змінювати повітряні траси. Парк цивільної авіації, зайнятий перевезеннями, нараховує у світі більше 12 тис. літаків, домінують літаки американського, російського і європейського виробництва. У міжнародних повітряних сполученнях беруть участь більше 1 тис. аеропортів: у Європі – 380, у Центральній і Південній Америці – 187, в Африці – 169, Азії – 162, Америці – 114.

Найважливішими *проблеми міжнародного транспорту* є:

1) система економічних, політичних і правових відносин, спрямованих на захист національного ринку, що уповільнюють магістралізацію основних транспортних напрямів;

2) якісно новий тип міждержавних зв'язків і структурні зміни господарства, які вимагають переорієнтації національних транспортних систем країн у напрямку збільшення числа і пропускної здатності прикордонних транспортних шляхів; зміни співвідношення видів транспорту в перевезеннях, пов'язаної зі складом вантажопотоків і дальністю перевезень; удосконалення координації роботи транспорту і вироблення загальної транспортної політики;

3) відсутність комплексності в підході до розвитку міжнародної транспортної інфраструктури, що пов'язано з традицією розробки цих питань у рамках галузевих транспортних міжнародних організацій;

4) обмежена пропускна здатність більшості морських портів, а також загострення екологічної проблеми. Важливий вплив на цей процес здійснює контейнеризація вантажів, створення уніфікованих для усіх видів транспорту контейнерів.

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, класифікують, кодують та передають користувачам інформацію. Найбільш впливовими міжнародними інформаційними агентствами є: Рейтер, Доу-Джонс, Телерейт, Блумберг.

У сучасних умовах на міжнародному рівні потрібно встановлювати зв'язок для обміну наступними *видами повідомлень*: телефонних переговорів; телеграфних повідомлень; фототелеграфних

повідомлень; програм звукового віщання; програм телевіщання; цифрової інформації. Для реалізації зазначених вимог на міжнародному рівні існують різні види зв'язку.

Міжнародна пошта призначена для обміну поштовими відправленнями (листами, посилками, телеграмами й ін.) між адресатами в різних країнах. Для реалізації свого призначення у країнах використовуються поштові установи, вторинні мережі зв'язку, а також транспортні засоби.

Електронна пошта у системі МЕВ дозволяє: послати повідомлення в будь-яку частину планети, де є комп'ютер, підключений до мережі; одержати вигреш у часі порівняно зі звичайним поштовим відправленням; заощаджувати папір, тим самим зменшуючи забруднення навколишнього середовища, пов'язане з його виробництвом та утилізацією; відправляти послання в будь-який час, незалежно від гідрометеоумов та інших чинників. Разом з тим їй властиві і деякі недоліки, через які вона не здатна замінити звичайну міжнародну пошту: нездатність донести до одержувача матеріальні предмети, що тримав у своїх руках відправник, неможливість доставляти посилки й ін.

Для надання інформаційних послуг у різних видах діяльності використовують *міжнародні комп'ютерні мережі*, найбільш розвинутою з яких є глобальна комп'ютерна мережа INTERNET. Функціями мережі в даний час є: забезпечення за допомогою комп'ютерів електронної пошти; надання на комп'ютери новин і повідомлень; пошук і надання на комп'ютери документів, фотографій, аудіо- і відеозаписів; забезпечення міжкомп'ютерного спілкування людей; забезпечення електронних подорожей по світу; забезпечення комп'ютерних покупок у магазинах і фінансових угодах, забезпечення пошуку роботи, одержання освіти в мережі, тощо.

Міжнародні супутникові системи зв'язку призначені для обміну радіоповідомленнями між абонентами в різних країнах через супутники зв'язку. Супутникові системи зв'язку дозволяють: забезпечити глобальний телефонний зв'язок; реалізувати концепцію безпосереднього телевізійного віщання (БТВ) з місця події через супутник на кабельну мережу або на телеприймач; перейти до проведення телеконференцій; організувати ретрансляцію поштових відправлень; створити професійні інформаційні мережі та ін.

2.5. Основні риси розвитку та методологічна база дослідження міжнародної економічної діяльності

Сучасній міжнародній економічній діяльності (МЕД) *властиві наступні риси:*

- глибокий ступінь міжнародного поділу праці у СГ;
- зростання масштабів і якісні зміни характеру традиційної міжнародної торгівлі готовою продукцією, яка з чисто комерційної перетворилася в засіб обслуговування національних виробництв;
- розширення масштабів міграції капіталу;
- швидкий обмін науково-технічними знаннями, розвиток сфери науково-технічних послуг;
- помітне зростання масштабів міграції РС;
- виникнення проблем, що одержали назву «глобальних» у силу загального характеру і необхідності координації зусиль різних країн для їхнього рішення;
- трансформація суспільства індустріального типу в постіндустріальне інформаційне суспільство, де інформаційні потоки і технології носять інтернаціональний характер і стають часткою глобального інформаційного простору (Інтернет, телебачення, система інформаційних агентств, ін.);
- створення гігантських транспортних структур і мереж, що забезпечують переміщення на величезні відстані великих мас людей, сировини і товарів;
- інтернаціоналізація сфери послуг, зокрема, розвиток міжнародного туризму, науковий і освітній обміни, тощо;
- швидке поширення на багато країн стандартів споживання і способу життя, що генеруються країнами-лідерами економічного розвитку;
- виникнення спільних міжнародних норм і стандартів соціального життя (тривалість трудового дня, відпусток, система соціального страхування, стандарти освіти та ін.);
- цілеспрямована діяльність держав щодо міжнародного узгодження правил і процедур переміщення товарів, послуг, робочої сили, капіталів, технологій і інших факторів виробництва;
- створення міжнародних міжкурядових організацій з передачею їм частини повноважень з управління процесами інтеграції господарського життя.

Методологічна база дослідження міжнародної економіки зумовлюється специфікою об'єкта дослідження. У процесі еволюції свого розвитку економічна наука накопичила значний арсенал методів

дослідження економічних явищ, узагальнена класифікація яких представлена на рис. 2.7.

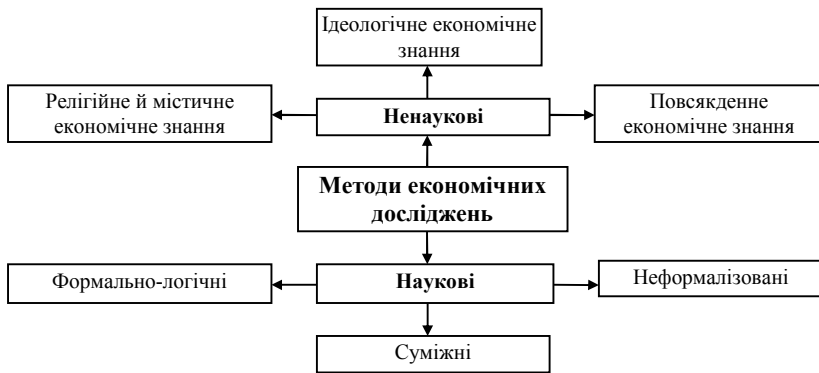


Рисунок 2.7 – Методи економічних досліджень

Наукові методи пізнання явищ світової економіки поділяють на три основні групи: формально-логічні, неформалізовані та суміжні.

До *формально-логічних методів* належать методи, застосування яких засновано на формалізації та математизації, використанні логічної інтерпретації, аналогій, логічного обґрунтування й доказу. Нове економічне знання можна отримати шляхом застосування відповідних методів формалізованої обробки вихідної інформації. Виділяють *кількісні* (математичні та статистичні) та *якісні* методи (передбачають словесний опис, інтерпретацію, тлумачення, пояснення властивостей економічного об'єкта, котрий вивчається). Метою їх застосування є виявлення змісту й сутності економічних явищ.

До *неформалізованих методів* економічних досліджень належать методи спостереження, експерименту, застосування інтуїції як позалогічного способу пізнання, а також еволюційний та історичний методи дослідження світової економіки.

Еволюційний метод – метод досліджень, що передбачає:

1) розгляд логіки розвитку певного економічного явища, зумовленої об'єктивними обставинами, за виключенням дії суб'єктивних, випадкових чинників;

2) використання у якості основних способів пояснення напрямків соціально-економічної еволюції принципу боротьби за існування та принципу виживання найсильніших.

Історичний метод – метод економічних досліджень, що базується на вивченні економічних процесів у ході їх історичного

розвитку, на основі аналізу конкретних економічних подій та фактів, зосередженні уваги на зумовленості економічних явищ специфікою попереднього розвитку.

Суміжні методи дослідження явищ світового економічного життя передбачають використання одночасно елементів як формалізованих, так неформалізованих методів аналізу. Їх можна поділити на методи, засновані на використанні економічної аналогії, системні, методи структурно-функціональні, інституціонального аналізу систем, соціально-економічного моделювання та компаративні.

Структура, динаміка розвитку й інші *характеристики міжнародної економічної діяльності* знаходять висвітлення в різних кількісних **статистичних показниках**.

Для визначення рівня економічного розвитку країни, що обумовлює її місце в системі світогосподарських зв'язків, використовується *Система національних рахунків* (СНР), як система взаємозалежних показників розвитку економіки на макрорівні. СНР сформульована в категоріях і термінах ринкової економіки, її концепції і визначення припускають, що описувана з її допомогою економіка функціонує на основі ринкових механізмів й інструментів. У сучасному світі СНР являє собою універсальну економіко-статистичну мову, на якій спілкуються між собою економісти всіх шкіл і напрямів, державні діячі і політики, статистики і соціологи, фінансисти і банкіри. Важливе місце СНР займає в діяльності міжнародних економічних організацій – ООН, МВФ, Світового банку й ін., які не тільки використовують дані СНР у своїх аналітичних звітах і прогнозах, але й поширюють порівняні в міжнародному плані дані про найважливіші показники світової економіки.

Серед показників СНР розрізняють:

1) первинні показники результатів економічної діяльності, розраховані на валовій основі: валовий випуск (ВВ), валовий внутрішній продукт (ВВП), валовий національний дохід (ВНД), наявний валовий національний дохід (НВНД).

Валовий внутрішній продукт (ВВП) використовується як показник для зіставлення рівнів економічного розвитку окремих країн за визначений період часу та представляє собою ринкову вартість кінцевих товарів і послуг, вироблених резидентами даної країни за визначений період часу у цінах кінцевого покупця. ВВП підраховується за територіальним принципом, тобто враховує сукупність вартості продукції сфери матеріального виробництва і сфери послуг незалежно від національної належності підприємств, розташованих на території даної країни. *Методи розрахунку ВВП:*

1) метод обчислення ВВП за потоком витрат:

$$ВВП = C + G + I + NX, \quad (2.1)$$

де C – споживчі витрати;

G – державні закупки;

I – валові приватні інвестиції;

NX – чистий експорт.

2) метод обчислення ВВП за потоком доходів:

$$ВВП = ЗП + ВКП + ЗД + (T_n - TP_B), \quad (2.2)$$

де $ЗП$ – зарплата найманих працівників;

$ВКП$ – валовий корпоративний прибуток;

$ЗД$ – змішаний дохід;

T_n – податкові надходження від непрямих податків;

TP_B – виробничі трансферти (субсидії).

3) метод обчислення ВВП за доданою вартістю:

$$ВВП = \Sigma ДВ = (\Sigma ВВ - \Sigma ПС) + (T_{Прод} - TP_B), \quad (2.3)$$

де $\Sigma ДВ$ – сумарна додана вартість в економіці;

$ВВ$ – валовий випуск;

$ПС$ – проміжне споживання (матеріальні витрати);

$T_{Прод}$ – податкові надходження від продуктових податків на бізнес та імпорт.

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

Другий найважливіший макроекономічний показник – *валовий національний дохід (ВНД)*, – враховує вартість всього обсягу продукції й послуг у національній економіці, незалежно від місцезнаходження національних підприємств (у своїй країні або за кордоном) та розраховується за формулою:

$$ВНД = ВВП + (ЗПФД_o - ЗПФД_c), \quad (2.4)$$

де $ЗПФД_o$ – зовнішні первинні факторні доходи відповідно одержані та сплачені.

Наявний валовий національний дохід розраховується за формулою:

$$НВНД = ВНД + (ЗТР_o \times ЗТР_c), \quad (2.5)$$

де $ЗТР_o$ – зовнішні трансферти відповідно одержані та сплачені.

З метою визначення місця країни у світовій економіці порівнюють показники ВВП для різних країн, виражені в доларах США. Для того, щоб оцінити темпи економічного росту країни, тобто якість економічних процесів, що відбуваються в національній економіці, необхідно визначити зміну ВВП у поточному році порівняно з попереднім роком або за визначений період, тобто визначити збільшення або зниження показника (у %). Розвинуті країни

традиційно мають щорічні темпи росту 2-3% у період економічного підйому (табл. 2.2), 1-1,5% – у період незначних економічних криз.

Таблиця 2.2 – Середні темпи росту ВВП п'ятірки ведучих промислово розвинутих держав (млрд. дол., %)

Країна	1990 р.	2000 р.	2010 р.	Середні темпи росту
США	6045,8	7616,4	8607,0	2,60
Великобританія	986,4	1254,7	1618,5	2,60
Японія	2952,3	5109,7	6644,5	2,50
Німеччина	1575,2	1936,8	2382,3	2,10
Франція	881,7	1475,4	1814,7	2,10

Країни, що розвиваються, мають більш високі показники економічного росту за рахунок низького вихідного рівня економічного розвитку – близько 6% на рік. Нові індустріальні країни мають ще більш високі темпи економічного росту – 9-12% у рік за рахунок погоженої економічної політики й економічної кон'юнктури. Найвищий показник економічного росту зафіксований у 1996 р. у Китаї – 20%, найглибше економічне падіння було зафіксовано в постсоціалістичних країнах у 1991 р., зокрема в Росії – 10-15% на рік.

Оскільки на практиці категорії «продукт» і «дохід» часто вживаються як еквіваленти, зручним для міжкраїнових зіставлень є показник **ВВП на душу населення**, який називається також «*доходом на душу населення*» або «*душовим доходом*». *ВВП на душу населення* – це співвідношення ВВП до чисельності населення країни у відсотках. Він дає представлення про кількість вироблених товарів і послуг, що припадають в середньому на одного жителя країни (обчислювальних у доларах США). На сьогоднішній день він особливо контрастний між багатими і бідними країнами.

2) показники результатів економічної діяльності, розраховані на чистій основі:

- чистий внутрішній продукт (ЧВП):

$$ЧВП = ВВП - A, \tag{2.6}$$

де *A* – амортизаційні відрахування;

ВВП – валовий внутрішній продукт.

- чистий національний доход (ЧНД):

$$ЧНД = ВНД - A, \tag{2.7}$$

де: *ВНД* – валовий національний доход.

3) показники перерозподілу результатів економічної діяльності:

- національний доход (НД):

$$НД = ЧНД - (T_H - TP_B). \quad (2.8)$$

- особистий дохід (ОД):

$$ОД = ЗП - ВСС + P + Ч\% + Д + ЗД + \Sigma TP_c, \quad (2.9)$$

де ВСС – відрахування на соціальне страхування;

P – рента, що належить домогосподарствам;

Ч% – чисті проценти за капітал домогосподарств;

Д – дивіденди;

ΣTP_c – сума зовнішніх та внутрішніх соціальних трансфертів.

- дохід кінцевого використання (ДКВ):

$$ДКВ = ОД - T_{ИД} \quad (2.10)$$

де $T_{ИД}$ – індивідуальні податки.

Вичерпну характеристику життєвого рівня населення 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 та ін. Ці параметри враховує відносно новий специфічний показник – *індекс суспільного розвитку країни*, що включає в себе все різноманіття соціально-економічних показників та дає картину «світової таблиці про ранги».

Основою для загальної характеристики положення і ролі країни у світовій економіці є *дослідження конкурентоспроможності*, як основної рушійної сили світового економічного розвитку. Конкурентоспроможність країни означає певний рівень її продуктивності, який визначає відповідний рівень добробуту населення, прибутків від інвестицій, характеризує потенціал зростання економіки у довгостроковій перспективі. Дослідження, що є одним з найважливіших напрямів діяльності щорічного Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ), який проводиться в Давосі (Швейцарія), охоплюють широке коло питань: виявлення і аналіз чинників найбільшого впливу на конкурентоспроможність, проведення порівняльного аналізу відповідних показників по більшості країн світу, розробка рекомендацій щодо механізмів покращення конкурентоспроможності окремих країн, регіонів, тощо.

Рейтинг глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Report) побудований на основі **Глобального індексу конкурентоспроможності (ГІК)** – (Global Competitiveness Index – GCI), який був розроблений для ВЕФ професором К. Сала-і-Мартіном та вперше представлений на Форумі у січні 2005 р. ГІК представляє

собою дуже широкий індекс для оцінки національної конкурентоспроможності, який бере до уваги мікроекономічні і макроекономічні основи національної конкурентоспроможності.

Для аналізу використовуються загальнодоступні статистичні дані та результати опитування керівників компаній у країнах, охоплених дослідженням, за 12 групами чинників, а саме: державні інститути, інфраструктура, макроекономічні умови, охорона здоров'я та початкова освіта, вища освіта та професійна підготовка, ефективність товарних ринків, ефективність ринку праці, розвиток фінансових ринків, технологічна готовність, обсяг ринку, рівень розвитку бізнесу, інновації. Крім того, дослідження враховує стадію економічного розвитку країни – базового розвитку (1), керованої ефективності (2), інноваційного розвитку (3) або перехідний етап (від 1 до 2 та від 2 до 3). На конкурентоспроможність певної групи країн визначальний вплив має відповідна група факторів, для якої розраховується свій субіндекс. Зокрема, за класифікацією Всесвітнього економічного форуму, Україна відноситься до країн перехідного типу від 1 до 2 етапу разом з Вірменією, Азербайджаном, Грузією, Єгиптом, Венесуелою та ін. Росію віднесено до групи країн керованої ефективності (2), як і Китай, Аргентину, Бразилію, Південну Африку та ін. Крім загального рейтингу конкурентоспроможності країни визначаються також рейтинги по кожній групі факторів впливу на конкурентоспроможність. Результати відповідного дослідження Всесвітнього економічного форуму дозволяють виявити перешкоди на шляху підвищення конкурентоспроможності з метою вироблення керівниками бізнесу та політичними лідерами країн ефективних стратегій для їх подолання і забезпечення сталого зростання.

2.6. Економічні інтереси та економічні закони сучасної міжнародної економічної діяльності

Русійним мотивом відносин між країнами, що переслідують у міжнародному співробітництві конкретні цілі, є **інтереси** національно відособлених суб'єктів цих відносин. При всьому різноманітті форм прояву інтересів (психологічних, культурних, політичних) вирішальну роль при реалізації міжнародних економічних відносин у загальній системі інтересів відіграють національні економічні інтереси.

Економічний інтерес – це об'єктивна категорія, що виражає відносини економічних суб'єктів із приводу задоволення економічних потреб, що реалізуються в процесі використання обмежених економічних ресурсів. Зміст потреб залежить від усієї сукупності

суспільних умов, технічного рівня розвитку суспільства, національних, історичних особливостей, від взаємозв'язку країни з іншими країнами.

Носієм загальнонаціональних інтересів є держава, безпосередній інтерес якої складається, насамперед, із одержання прибутку, оскільки останній служить джерелом розширеного відтворення і сприяє цілям сучасного економічного розвитку, а також із рішення цілого комплексу соціальних, політичних, екологічних проблем, вирішення яких не може обмежуватися національними рамками. Отже, у сучасних умовах проблема економічних інтересів далеко переростає державні рамки і здобуває важливе політичне й економічне значення в МЄВ.

Економічний інтерес у сфері міждержавних відносин у теоретичному аспекті успадковує ті ж самі принципові риси і зміст, що і у внутрішньому національному плані.

По-перше, найбільш характерна риса національно-економічних інтересів – їхня об'єктивність. Національно-економічні інтереси в міжнародному масштабі виступають як результат додавання і взаємодії реальних зовнішніх і внутрішніх обставин розвитку країни.

По-друге, національно-економічні інтереси – постійно мінлива категорія. В основі формування інтересів лежить визначений комплекс потреб, що не може бути незмінним.

По-третє, національно-економічні інтереси – категорія комплексна, що передбачає не тільки визначену гаму компонентів, пов'язану з різними сторонами господарської діяльності окремих фірм і держави, але і результати впливу воєнно-стратегічних, дипломатичних й інших інтересів.

По-четверте, основна властивість інтересів – їхня суперечливість – повною мірою виявляється на міжнародному рівні. Мова йде про діючі сьогодні угоди в сфері запобігання екологічної катастрофи, ядерному роззброюванню, ліквідації убогості і голоду, забезпечення людства енергією і сировиною і т.д.

У міждержавній сфері національно-економічні інтереси виступають як загальнонаціональний (інтегрований) інтерес, як рівнодіюча нерідко суперечливих інтересів соціальних груп, політичних партій, державних органів усередині країни. Таким чином, національно-економічні інтереси країни – це складна, комплексна сукупність різноманітних потреб і вимог, обумовлених як внутрішніми задачами економічного розвитку країни, так і її положенням у системі міжнародних економічних відносин.

Економічні інтереси нації одержують своє відображення в зовнішньоекономічній (зовнішньополітичній) концепції, у вигляді

комплексу принципів установок по оцінці місця і ролі країни в системі міжнародних відносин, по її поведженню відносно своїх партнерів, по перспективних і поточних задачах її зовнішніх зв'язків і т.д. Узгодження національних й інтернаціональних інтересів не може бути спонтанним, саморегулюючим процесом. Різні міжнародні організації керують процесом узгодження інтересів, що постійно розвиваються в зв'язку зі зміною об'єктивних і суб'єктивних умов на основі розробки і прийняття своєчасних рішень, що носять обов'язковий або рекомендаційний характер.

Економічні закони – об'єктивно діючі причинно-наслідкові зв'язки, що обумовлюють взаємозалежності між властивостями явищ, процесів, елементів матеріальної системи.

Економічні закони, як і закони природи, носять *об'єктивний характер*. Однак вони істотно відрізняються від законів природи, оскільки виникають, розвиваються і функціонують у процесі економічної діяльності людей. Економічні закони розвиваються, проходячи у своєму розвитку стадії виникнення, становлення, функціонування і відмирання, тобто економічні закони, на відміну від законів природи, носять історичний характер.

У процесі інтернаціоналізації господарського життя економічні закони, що регламентують економічні процеси в рамках національної економічної системи, переростають рамки національних господарств, розширюють масштаби дії і трансформуються у всесвітні, міжнародні. Отже, дія економічних законів інтернаціоналізується в рамках загального процесу інтернаціоналізації господарського життя.

На міжнародному рівні економічні закони якісно удосконалюються, проте їхній характер і природа дії залишаються незмінними, але змінюються форми і масштаби їхньої дії, а отже, можливості їхнього свідомого використання. Так, в основі функціонування світового господарства лежать такі загальні економічні закони, як закон вартості, закон попиту та пропозиції, закон продуктивності праці, що підвищується, закон економії часу і т.д. (рис. 2.8).

Основні економічні закони МЕВ	Інтернаціоналізація господарського життя
	Міжнародний поділ праці
	Міжнародна економічна інтеграція
	Нерівномірність економічного розвитку
	Міжнародна конкуренція
	Вартість

Рисунок 2.8 – Основні економічні закони МЕВ

У міжнародній сфері виявляється інша інтенсивність і широта дії цих законів порівняно з внутрішньою національною сферою. Ця специфічність поширюється на роль і значення окремих економічних законів і найбільш виразно виявляється в наступних напрямках.

По-перше, з розпадом соціалістичного блоку й утворенням нових держав, орієнтованих на ринкову економіку, істотні зміни містять як територіальні, так і сутнісні форми функціонування системи економічних законів на міжнародному рівні. Зокрема, перестають діяти (за винятком Північної Кореї, Куби) економічні закони, властиві командно-адміністративним економічним системам, та розширюються територіальні рамки дії економічних законів, що регулюють використання вартісних, товарно-грошових інструментів.

По-друге, сфера дії економічних законів у міждержавній сфері безпосередньо охоплює ту частину розширеного відтворення країн, що виходить за національні рамки і через зовнішньоторговельні й інші канали надходить у народногосподарський оборот. Чим більше величина цієї частини продукції, тим сильніше країна включена в міжнародні економічні зв'язки, тим у більшій мері міжнародний обмін буде відбиватися на розвитку всього господарського комплексу даної країни.

По-третє, специфіка інтернаціональної дії законів виявляється в більш низькому ступені використання вимог цих законів. У рамках національного господарства широта і глибина дії економічних законів визначена загальними умовами розширеного відтворення і цілями економічного розвитку. У сфері міждержавних відносин облік дії законів може обмежуватися реальними можливостями втручання в міжнародні економічні процеси з боку держави і забезпечується шляхом узгодження зовнішньоекономічної діяльності держав, що співпрацюють, інтереси яких у визначених областях можуть бути не зовсім ідентичні.

Економічні закони реалізуються в процесі господарської діяльності. Оскільки вони носять об'єктивний характер, то і зв'язки, і взаємозалежності, сутність яких вони відбивають, не залежать від волі і свідомості людей. Однак у сучасній соціально орієнтованій ринковій економіці економічні закони пізнаються суспільством і спеціально використовуються для реалізації цілей економічного розвитку. Держава може створювати передумови для розвитку об'єктивних законів шляхом зміни умов. У підсумку характер дії економічних законів, їхній взаємозв'язок і взаємодія, функціонування і використання складають механізм національного господарства.

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. На вашу думку, яка схема класифікації країн може претендувати на єдино правильну?

5. Традиційно виділяють політико-правове, економічне та соціально-культурне середовище розвитку МЄВ. Поміркуйте над іншими варіантами структуризації середовища.

6. Спробуйте зробити порівняльний аналіз взаємодії політики і економіки у рамках національних господарств та у світовому господарстві.

7. Вам відомі різні підходи до систематизації (групування) країн світу. Визначити теоретичне і практичне значення такої систематизації для МЄВ. Які найбільш важливі ознаки систематизації країн?

8. Показники ВВП та ВВП звичайно не збігаються. Розвинуті країни, що одержують значне позитивне сальдо від зовнішньої торгівлі і приток дивідендів від капіталу вкладеного за кордоном, мають показники ВВП вища, ніж ВВП. Проте іноді високо розвинута країна має протилежну ситуацію. Наприклад, США в 1999 р. мали показники ВВП 8351 млрд. дол. США, а ВВП – в 8709 млрд. дол. США. Чим це можна пояснити?

9. Враховуючи взаємозв'язок секторів економічної діяльності, поясніть, на що могла бути направлена стратегія уряду країни, який робив ставку на збільшення темпів зростання експорту?

10. Чи має сенс міжнародне порівняння рівня життя в окремих країнах по показнику рівня доходів на душу населення, беручи до уваги, що різниця в цінах на товари в різних країнах здебільшого залежить від штучних бар'єрів на шляху торгівлі.

Контрольні питання

1. Охарактеризуйте складові та напрями впливу міжнародного середовища на міжнародний розвиток.

2. Що на сучасному етапі розвитку світової економіки є вирішальним стимулом розвитку країни?

3. Охарактеризуйте основні правові системи сучасності.
4. Дайте визначення економічного середовища та міжнародного економічного середовища. В чому полягають їх особливості?
5. Наведіть та охарактеризуйте географічні та природно-кліматичні чинники міжнародного економічного середовища.
6. Розкрийте структуру природно-ресурсного потенціалу та його місце в розвитку світової економіки.
7. Які підходи до класифікації країн світу Ви знаєте та в чому переваги їх класифікації за соціально-економічними моделями?
8. Яким чином емоційна участь та емоційна нейтральність впливають на характер господарської діяльності економічних суб'єктів?
9. У чому полягає специфіка розподілу й використання інфраструктури енергетики між країнами світу та які перспективи її динаміки?
10. Розкрийте структуру й особливості транспортної складової інфраструктури МЕВ.
11. Які особливості, місце й перспективи інформаційних ресурсів в інфраструктурі МЕВ?
12. Розкрийте особливості методології світової економіки як наукової дисципліни.
13. Яким чином наукові та ненаукові методи аналізу можуть бути використані в процесі дослідження світового господарства?
14. У чому полягають відмінності між національними економіками в системі світового господарства?
15. Яка визначна риса найпомітніше відрізняє розвинуті країни від інших?
16. Яким чином можна визначити місце конкретної держави в системі світового господарства?
17. З'ясуйте роль економічних інтересів у міжнародному співробітництві.
18. Доведіть об'єктивний характер економічних законів сучасної міжнародної економічної діяльності.



Ситуаційні завдання та вправи

Завдання 1

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

1) Способи впливу держави, за яких необхідний суспільству результат досягається шляхом прямого наказу (обов'язкового припису)

компетентного органу, який підлягає виконанню суб'єктом МЕН 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.

2) 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 не вигідності 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.

3) 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 етносу, нової сукупності ціннісних орієнтацій.

4) 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.

Завдання 2

Економіка країни характеризується такими макроекономічними показниками (млрд. євро): валовий випуск – 300; матеріальні витрати – 150; продуктові податки – 60; неприбуткові податки – 75; субсидії – 10; державні закупки – 48; споживчі витрати – 100; зарплата – 80; змішаний дохід – 20; валовий корпоративний прибуток – 35; чисті

приватні інвестиції – 30; амортизація – 20; експорт – 12; імпорт – 10. Обчислити методами потоку доходів та витрат валовий внутрішній продукт.

Завдання 3

Розрахувати ВВП і ЧВП за таких умов (млрд. грн.): споживчі витрати – 160, валові інвестиції – 40, державні видатки – 60, трансферти – 20, експорт – 14, імпорт – 12, амортизація – 38.

Завдання 4

Країна має такі макроекономічні показники (млрд. грн.): зарплата становить 156, дохід від індивідуального бізнесу – 48, валовий корпоративний прибуток – 96, неприбуткові податки – 37, субсидії – 12. Розрахувати ВВП методом потоку доходів.

Завдання 5

Розрахувати очікуваний валовий національний дохід за таких умов (млрд. грн.): ВВП очікується одержати у сумі 200, чисті первинні доходи зовнішні – 12, поточні трансферти із за кордону – 8, поточні трансферти іншим країнам – 5.

Завдання 6

Доходи і податки населення країни характеризуються такими даними (млрд. грн.): зарплата – 200, відрахування від зарплати в соціальні фонди – 60, чисті відсотки – 24, рента – 11, змішаний дохід – 17, внутрішні соціальні трансферти – 38, індивідуальні податки – 10; чисті соціальні трансферти – 5, дивіденди – 10. Розрахувати особистий дохід населення та дохід кінцевого використання.

Завдання 7

Розрахувати наявний валовий національний дохід в країні за таких умов (млрд. грн.): зарплата – 210, корпоративний прибуток – 85, неприбуткові податки – 40, субсидії – 15, змішаний дохід – 44, поточні трансферти із-за кордону – 21, поточні трансферти іншим країнам – 17, чисті зовнішні первинні доходи – 18.



Рекомендована література для вивчення теми: [1, с. 353-408] [2, с. 69-312], [4, с. 37-66],[5, с. 239-266], [6, с. 98-105], [8], [10], [11], [12, с. 8-43], [18] [19], [22, с. 34-51], [23, с. 18-25], [24, с. 26-33], [25, с. 32-49].

Тема 3

Світовий ринок товарів та послуг



Навчальні завдання:

- надати сутнісну характеристику світового ринку;
- визначити особливості територіальної структури світового ринку;
- охарактеризувати основні елементи функціональної структури світового ринку;
- простежити розвиток міжнародного ринку товарів та послуг;
- розглянути товарні класифікації та номенклатури, що використовуються у МЕВ;
- з'ясувати першопричини, що породжують міжнародну торгівлю;
- розглянути основні теорії міжнародної торгівлі;
- надати характеристику умов торгівлі;
- визначити роль міжнародної торгівлі в системі міжнародних економічних відносин;
- надати поняття міжнародної торгівлі;
- охарактеризувати принципи міжнародної торгівлі;
- навести систему показників, що характеризують участь країн у міжнародній торгівлі.
- дослідити механізм здійснення міжнародної торгівлі;
- навести систематизацію форм міжнародної торгівлі;
- вивчити основні методи міжнародної торгівлі;
- визначити роль інституціональних посередників в міжнародній торгівлі;
- з'ясувати особливості ціноутворення на світових товарних ринках;
- розглянути основні принципи і методи встановлення зовнішньоторговельних цін.
- з'ясувати сутність та особливості науково-технічних відносин;
- розглянути основні форми реалізації міжнародних науково-технічних досягнень;
- навести форми здійснення міжнародної передачі технологій;
- розглянути поняття та види інжинірингу, як одного із найпоширеніших видів науково-технічних послуг;
- дослідити міжнародну практику здійснення орендних операцій, як форми продажу машин і обладнання;
- виявити сучасні особливості міжнародного регулювання передачі технологій;

- проаналізувати основні тенденції розвитку міжнародної передачі технологій;
- розглянути види міжнародної торгової політики;
- визначити форми протекціонізму;
- надати основні аргументами обмеження зовнішньої торгівлі;
- вивчити тарифне і нетарифне регулювання торговельно-економічних відносин;
- визначити протиріччя сучасної міжнародної торгівлі;
- розглянути рівні та види регулювання міжнародної торгівлі;
- проаналізувати роль багатостороннього регулювання торговельно-економічних відносин країн світу на основі заходів ГАТТ;
- навести базові принципи торговельних відносин між державами, закріплені статтями ГАТТ;
- дослідити роль Світової організації торгівлі (СОТ) в регулюванні міжнародної торгівлі.

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 (рис. 3.1).

Світовий ринок – спосіб, або механізм обміну економічними благами між окремими національними господарствами й їхніми об'єднаннями, що обумовлює виникнення і відтворення економічних відносин між ними. 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-імпорتنі 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.

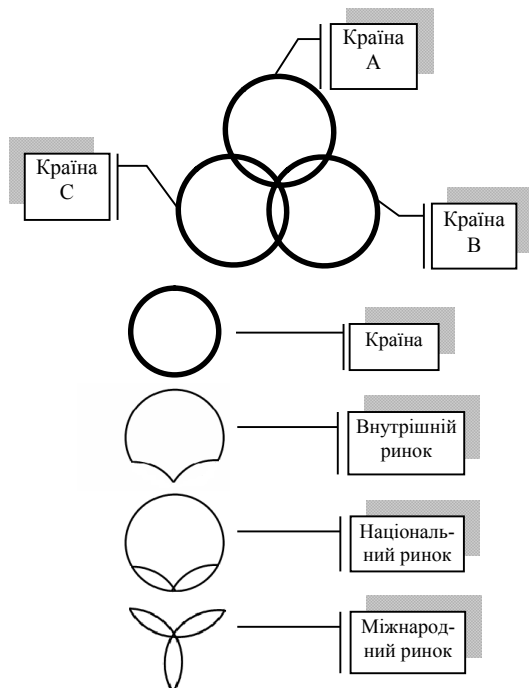


Рисунок 3.1 – Структура світового ринку

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.

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 основоположних 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.

Найдрібнішою *«клітинкою» світового ринку* є **товари і послуги**, що задовольняють особисті і виробничі потреби.

Товар – продукт виробничо-економічної діяльності, що має матеріально-речовинну форму і є об'єктом купівлі-продажу в ринковій економіці.

Послуга – вид діяльності, у процесі якої відбувається зміна характеристик (якісних, територіальних) суб'єкта-одержувача або вже наявного продукту, блага, надані не у вигляді речей, а у формі діяльності на основі економічних відносин.

У довіднику «Лібералізація міжнародних операцій з послугами», розробленому у середині 90-х рр. ХХ ст. ЮНКТАД та Світовим банком, дається таке визначення послуг: «*Послуги* – це зміна у становищі інституційної одиниці, яка відбулася внаслідок дій та за взаємною згодою з іншою інституційною одиницею». Послуги, як специфічний товар, мають певні особливості порівняно з товарами. Відмінність товарів від послуг представлено в табл. 3.1.

Таблиця 3.1 – Якісні розходження між товарами й послугами

Товари	Послуги
В основі товару як економічного блага його матеріальна основа. Товари матеріальні.	В основі послуги як економічного блага – діяльність, в результаті якої суб'єкт її отримує. Послуги – невидимі, невідчутні на дотик, діяльнісні.
Об'єктивно оцінювані за кількісним характеристиками матеріального носія	Суб'єктивно оцінювані в процесі надання, але в результаті можуть втілюватися в матеріальному носії, які можна оцінити за кількісними характеристиками
Мають розрив у часі між процесом виробництва і реалізації	Мають нерозривний процес виробництва і реалізації та розрив у часі між фактом купівлі-продажу та фактом їх споживання
Можуть передаватися від одного економічного суб'єкта до іншого	Носять разовий характер, неперерадані
Мають періодичну індивідуалізацію залежно від вимог споживача	Мають високий ступінь індивідуалізації залежно від вимог споживача
Можуть накопичуватися, зберігатися, транспортуватися	Не можуть накопичуватися, зберігатися, транспортуватися, фіксовані у часі
Експорт товарів означає вивіз їх за межі митної території за кордон без зобов'язання повернути назад	Експорт послуг означає надання послуг іноземним громадянам, навіть якщо вони перебувають на митній території країни

Розвиток міжнародного ринку товарів обумовив формування та інтенсивний розвиток *міжнародного ринку послуг*. Так, частка послуг у ВВП розвинутих країн становить зараз близько 70%, а країн, що розвиваються, – 55%. У сфері послуг розвинутих країн світу зайнято понад 60% працюючих.

Міжнародна *торгівля послугами порівняно з торгівлею товарами має такі особливості:*

- торгівля переважно здійснюється на прямих контактах між виробниками послуг і їх споживачами;
- її регулювання здійснюється не на кордоні, а всередині країни відповідними положеннями внутрішнього законодавства;
- велика залежність обсягу послуг і їх вартості від складності та наукомісткості товарів;
- значно більша захищеність державою виробництва і реалізації послуг, ніж сфери матеріального виробництва і торгівлі;
- послуги, що надходять в особисте споживання (туризм, освіта, культура тощо), не можуть бути задіяні у господарському обороті.

3.2. Класифікації товарів та послуг на світовому ринку

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. 3.2).

Таблиця 3.2 – Класифікаційна схема Гармонізованої системи опису й 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 замітники 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; хутро-хутряна сировина; вироби з них; шорно-сідельні вироби й упряж; дорожні приналежності; сумки й аналогічні товари; виробу з кишок	3(41-43)	21	74

Продовження табл. 3.2

Найменування розділів	Кількість		
	груп (коди)	позицій	суб-позицій
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
14. Перли натуральні або культивовані, напівкоштовні й дорогоцінний 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	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 ГАТТ/СОТ, а також є базою для ув'язки з іншими системами класифікації ООН.

В Україні на основі ГСОКТ розроблена та діє Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТ ЗЕД).

До класифікації послуг також є різні підходи, основні з яких наведено у табл. 3.3.

Таблиця 3.3 – Класифікації міжнародних послуг

Розробники	Види послуг
Класифікація МВФ	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/СОТ	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	Факторні послуги, які включають платежі, що виникають у зв'язку з міжнародним рухом факторів виробництва (доходи та інвестиції, роялті та ліцензійні платежі, зарплата нерезидентам)
	Не факторні послуги, які включають решту видів послуг (транспорт, подорожі та інші не фінансові послуги)
Класифікація А.Кирєва залежно від способу доставки послуг споживачам	Послуги, пов'язані з інвестиціями, - банківські, готельні, професійні послуги
	Послуги, пов'язані з торгівлею, - транспортні, страхування
	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 послуг, розроблена Світовим банком.

3.3. Економічна основа та теорії міжнародної торгівлі

Оскільки саме міжнародна торгівля обумовлює обсяги, зміст, напрямок потоків економічних благ і виробничих ресурсів, що приносять країнам доход, 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**.

Сутність його полягає в тому, що кожна країна має порівняльні переваги у виробництві якого-небудь товару (тобто виготовляє його з меншими витратами) і отримує вигоду, спеціалізуючись на його виробництві і обмінуючи на товари, котрі вона сама неспроможна ефективно виготовляти. В теорії міжнародної торгівлі докладно розглянуто різні аспекти порівняльних переваг та їх роль в міжнародному поділі праці і спеціалізації виробництва.

А. Сміт перший, доводячи вигідність для країни вільної торгівлі, розробив **теорію абсолютних переваг** (absolute advantage theory). 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.

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** (comparative advantage theory) 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 вигоду, якщо сконцентрує свої ресурси на більш ефективних виробництвах. Товар, для якого відносна вигода є найбільшою, і повинен експортуватись.

Отже, будь-яка країна має абсолютну перевагу у виробництві того товару, якого на одиницю витрат вона може виробити більше, ніж інші країни. *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 (порівняльна) перевага* – це здатність провадити товар або послугу з відносно меншими витратами заміщення. В умовах, коли зовнішня торгівля відсутня, кожна країна може споживати тільки ті товари й тільки ту кількість, що вона виробляє, а відносні (альтернативні) ціни цих товарів на внутрішньому ринку визначаються відносними витратами їхнього виробництва. Таким

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

$$P = \frac{A_1}{A_2} \quad (3.1)$$

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:

$$\frac{A_1}{A_2} < \frac{A_1'}{A_2'} \quad \text{або} \quad P_1 < P_2 \quad (3.2)$$

де $P_1 = \frac{A_1}{A_2}$ - відносна ціна (альтернативні витрати на виробництво) товару i у країні 1;

$P_2 = \frac{A_1'}{A_2'}$ - відносна ціна (альтернативні витрати на виробництво) товару i у країні 2.

Формула (3.2) показує, що країна 1 має відносну (порівняльну) перевагу у виробництві товару 2.

Теорія Д. Рікардо не з'ясувала до кінця походження порівняльних переваг, котрими володіє та чи інша країна. У першій половині XX ст. шведські економісти Елі Хекшер і Бертін Олін запропонували систематизоване пояснення джерел порівняльних переваг, відоме як **теорія відносної забезпеченості чинниками виробництва Хекшера-Оліна** (Heckscher-Oulin theory), яка стверджує, що 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 саме 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 буде 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 у 40-ті рр. XX ст. була доповнена П. Семюельсоном, який дав їй математичний доказ, у результаті чого вона одержала назву **теорема**

вирівнювання цін на фактори виробництва (the factor price equalization theorem), або **теорема Хекшера-Оліна-Семюельсона**. 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 вироблені.

Теорема Столпера-Семюельсона (Stolper-Samuelson theorem) показує, як розподіляються доходи від зовнішньої торгівлі між власниками факторів виробництва. Послідовний вплив взаємопов'язаних економічних ефектів є таким: зростання світових цін на експортний товар зумовлює збільшення його пропозиції на зовнішньому ринку, це стимулює виробництво. Зростання ж обсягів готової продукції потребує більшого залучення ресурсів; на внутрішньому ринку підвищується попит на ресурсоінтенсивний фактор, а разом з тим і ціни на нього. Така ситуація веде до збільшення доходів власників відповідного (ресурсоінтенсивного фактора) і одночасно зменшує доходи власників інших факторів виробництва. Отже, підвищення світових цін створює переваги у доходах власників інтенсивних факторів виробництва і, навпаки, погіршує стан власників інших факторів виробництва.

Визначальне положення теореми, виведеної В. Столпером і П. Семюельсоном можна сформулювати так: якщо відсутнє спільне виробництво, а економіка характеризується досконалою конкуренцією (тобто ціна кінцевого продукту дорівнює сумі цін факторів виробництва), то ціна продукту змінюється на стільки, наскільки в середньому змінюється ціна факторів виробництва. За умов здійснення зовнішньої торгівлі, наприклад, праценадлишковою країною, ціна праці має зростати більшою мірою порівняно з ціною товару для того, щоб було компенсовано зменшення ціни капіталу. Таке випереджальне збільшення ціни праці у зіставленні з ціною товару, що реалізується на зовнішньому ринку, має назву *ефект підсилення* (magnification effect).

У 50-х рр. XX ст. В. Леонтьєв з'ясував, що існуюча структура міжнародної торгівлі не підтверджує висновок теорії Хекшера-Оліна, зокрема, їй не відповідає структура експорту та імпорту США, Японії, Індії та Канади. Це відкриття отримало назву «**Парадокс Леонтьєва**» (Leontief paradox). Так, згідно з теорією Хекшера-Оліна, в експорті США повинні переважати капіталомісткі товари, а в імпорті – трудомісткі, оскільки в США, порівняно з іншими країнами, дуже багато капіталу відносно праці. Проте з'ясувалось, що якраз експорт, а не імпорт США був трудомістким, що прямо суперечило висновкам Хекшера-Оліна. Ряд економістів спробували цей парадокс пояснити. Одне з можливих рішень було запропоноване самим В. Леонтьєвим: в

США праця більш продуктивна, ніж у їх торгівельних партнерів, що не враховувалось при підрахунку кількості праці, вміщеної в експорті та імпорті. Інше пояснення більш переконливе: В. Леонтьєв помилково не врахував, що істотну кількість капіталу вже було вкладено в робочу силу у вигляді освіти і підготовки. Пітер Кенен довів, що правильно визначена величина капіталу, вже вкладеного в робочу силу, призводить до зняття парадокса. Отже, парадокс Леонтьєва був наслідком обчислювальної помилки, а не неправильності теорії Хекшера-Оліна.

На світовому та внутрішньому ринках, попит і пропозиція спільно визначають як обмін і структуру експортованих та імпортованих товарів, так і ціни на них. Рівень світових цін є важливим чинником, що визначає, які саме товари і куди експортуватимуться тією чи іншою країною та які і звідки – імпортуватимуться, бо від співвідношення світових цін прямо залежить розподіл між партнерами вирашу від світової торгівлі. Таким чином, сформовані **умови торгівлі** – це відношення експортних цін даної країни до її імпортних цін.

На світовому ринку обсяги експорту визначаються обсягами надлишкової пропозиції товару, обсяги імпорту – обсягами надлишкового попиту на товари. Факт наявності надлишкової пропозиції та надлишкового попиту на світовому ринку встановлюють, порівнюючи внутрішні рівноважні ціни на однакові товари у різних країнах. Ціна, за якою здійснюється міжнародна торгівля, знаходиться між мінімальною та максимальною внутрішніми цінами рівноваги, які існують у країнах до початку торгівлі. З одного боку, зміна світової ціни веде до зміни кількості товарів, які експортуються та імпортуються на світовому ринку, з іншого – зміна кількості експортованих та імпортованих товарів приводить до зміни світової ціни.

Отже, в умовах вільної торгівлі між країнами *напрямок зовнішньоторговельних потоків* буде визначатися різницею в співвідношеннях витрат виробництва: країни експортують ті товари, які виробляють із меншими витратами (альтернативна ціна даних товарів нижче, ніж у країнах-партнерах) і імпортують ті товари, які виробляються іншими країнами з меншими витратами (альтернативна ціна даних товарів нижче в країнах-партнерах, чим у розглянутих країнах). 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. Згідно даного твердження, межі, у яких повинне

встановлюватися співвідношення світової ціни на товар і між країною 1 і країною 2 (в умовах вільної торгівлі) визначаються нерівністю:

$$P_{oi(експ)} < P_{wi} < P_{oi(имп)}, \quad (3.3)$$

де P_{wi} – світова ціна товару i ,

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

$P_{oi(имп)}$ – 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:

$$P_1 = \frac{V_1}{V_2} \quad (3.4)$$

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.

Коефіцієнт обміну (або умови торгівлі) дуже важливий тим, що від його фактичного значення залежить розподіл вигоди міжнародної торгівлі між країнами. Зростання цього показника звичайно називають «поліпшенням» умов торгівлі.

3.4. 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:

- сприяє розширенню 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 МЕВ, 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* (рис. 3.2).

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.

Рисунок 3.2 – Основні принципи міжнародної торгівлі

Міжнародну торгівлю, як і внутрішню, *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.

На стабільне, стійке зростання міжнародної торгівлі впливає ряд чинників:

1) розвиток міжнародного поділу праці й інтернаціоналізація виробництва;

2) НТП, який сприяє відновленню основного капіталу, створенню нових галузей економіки, прискорює модернізацію старих;

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.

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.

3.5. Система показників, що характеризують участь країн у міжнародній торгівлі

Для оцінки ступеня активності в міжнародній торгівлі звичайно використовують наступні показники (табл. 3.4).

Таблиця 3.4 – 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

Найважливішим показником відкритості економіки є **експортна квота** – кількісний показник, що характеризує значимість експорту для економіки в цілому й окремих галузях по тим або інших видах продукції:

$$E_{к.в.} = \frac{E_{з.р.}}{ВВП} \cdot 100\% , \quad (3.5)$$

де $E_{к.в.}$ – експортна квота;

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

$ВВП$ – валовий внутрішній продукт.

Збільшення експортної квоти свідчить як про зростаючу участь країни в МПП, так і про ріст конкурентоздатності продукції.

Найважливішим кількісним показником, що характеризує значимість імпорту для народного господарства й окремих галузей по різних видах продукції, є **імпортна квота**. У рамках національних господарств імпортна квота розраховується як відношення вартості імпорту до вартості ВВП:

$$I_{к.в.} = \frac{I_{з.р.}}{ВВП} \cdot 100\% , \quad (3.6)$$

де $I_{к.в.}$ – імпортна квота;

$I_{з.р.}$ – обсяг імпорту в звітному році;

$ВВП$ – валовий внутрішній продукт.

Ступінь відкритості економіки звичайно характеризується процентним відношенням вартості зовнішньоторговельного обороту до вартості її ВВП, тобто **квотою зовнішньоторговельного обороту**:

$$ЗТО_{к.в.} = \frac{ЗТО_{з.р.}}{ВВП} \cdot 100\% , \quad (3.7)$$

де $ЗТО_{к.в.}$ – квота зовнішньоторговельного обороту;

$ZTO_{з.р.}$ – обсяг зовнішньоторговельного обороту в звітному році;

$ВВП$ – валовий внутрішній продукт.

Останній показник інколи називають *індексом відкритості національної економіки*. Нормою вважається, коли нижня його межа дорівнює 10%.

Міра залежності країни від міжнародної торгівлі визначається за наступною формулою:

$$D_{зал.} = \frac{1}{2}(E+I) / ВВП \times 100\%, \quad (3.8)$$

де E – обсяг експорту країни в звітному році;

I – обсяг імпорту країни в звітному році;

$ВВП$ – валовий внутрішній продукт.

За цим показником усі країни можна розподілити на три групи: високо залежні (45-93%), середньо залежні (14-44%) та низько залежні (2,7-13%).

Специфічними показниками розвитку торгівлі є наступні:

1) зовнішньоторговельний оборот – сума вартостей експорту та імпорту країни за певний період часу:

$$ZTO = E + I \quad (3.9)$$

2) фізичний обсяг торгівлі – оцінка експорту чи імпорту в незмінних цінах одного періоду (як правило, року);

3) генеральна (загальна) торгівля – прийняте в статистиці зовнішньої торгівлі визначення зовнішньоторговельного обігу з включенням транзитних товарів;

4) спеціальна торгівля – чистий зовнішньоторговельний обіг, тобто продукція, ввезена в країну чи вивезена з неї:

$$CT = ZTO - \text{реекспорт} - \text{реімпорт} \quad (3.10)$$

Показники структури торгівлі:

1) товарна структура – це показники розподілу експорту та імпорту за основними товарними позиціями;

2) географічна структура – розподіл товарного потоку за країнами, групами країн та регіонами світу;

3) інституційна торгівля – розподіл торгівлі за суб'єктами і методами товарного обміну;

4) видова структура – розподіл торгівлі за видами товарного обміну.

Показники динаміки торгівлі:

1) *темпи росту*:

– темпи росту експорту:

$$T_{р.е.} = \frac{E_{з.р.}}{E_{б.р.}} \cdot 100\%, \quad (3.11)$$

де $T_{р.е.}$ – темпи росту експорту;

- $E_{з.р.}$ – обсяг експорту в звітному році;
 $E_{б.р.}$ – обсяг експорту в базисному році.
 – темпи росту імпорту:

$$T_{р.і.} = \frac{I_{з.р.}}{I_{б.р.}} \cdot 100\%, \quad (3.12)$$

- де $T_{р.і.}$ – темпи росту імпорту;
 $I_{з.р.}$ – обсяг імпорту в звітному році;
 $I_{б.р.}$ – обсяг імпорту в базисному році.
 – темпи росту зовнішньоторговельного обороту:

$$T_{р.зт.об} = \frac{ЗТО_{з.р.}}{ЗТО_{б.р.}} \cdot 100\%, \quad (3.13)$$

- де $T_{р.зт.об.}$ – темпи росту зовнішньоторговельного обороту;
 $ЗТО_{з.р.}$ – обсяг зовнішньоторговельного обороту за звітний рік;
 $ЗТО_{б.р.}$ – обсяг зовнішньоторговельного обороту за базисний рік.

2) темпи приросту:

- темпи приросту експорту:

$$T_{пр.е.} = \frac{T_{р.е.з.р.}}{T_{р.е.б.р.}} \cdot 100\%, \quad (3.14)$$

- де $T_{пр.е.}$ – темпи приросту експорту;
 $T_{р.е.з.р.}$ – темпи росту експорту за звітний рік;
 $T_{р.е.б.р.}$ – темпи росту експорту за базисний рік.
 – темпи приросту імпорту:

$$T_{пр.і.} = \frac{T_{р.і.з.р.}}{T_{р.і.б.р.}} \cdot 100\%, \quad (3.15)$$

- де $T_{пр.і.}$ – темпи приросту імпорту;
 $T_{р.і.з.р.}$ – темпи росту імпорту за звітний рік;
 $T_{р.і.б.р.}$ – темпи росту імпорту за базисний рік.
 – темпи приросту зовнішньоторговельного обороту:

$$T_{пр.зт.о.} = \frac{T_{р.зт.о.з.р.}}{T_{р.зт.о.б.р.}} \cdot 100\%, \quad (3.16)$$

- де $T_{пр.зт.о.}$ – темпи приросту зовнішньоторговельного обігу;
 $T_{р.зт.о.з.р.}$ – темпи зовнішньоторговельного обігу за звітний рік;
 $T_{р.зт.о.б.р.}$ – темпи зовнішньоторговельного обігу за базисний рік.

Показники результатів:

- 1) сальдо торгового балансу – це різниця між вартісним обсягом експорту та імпорту товарів окремої країни;

2) сальдо балансу послуг – це різниця між вартістю послуг, які надає країна, і вартістю послуг, які вона імпортує;

3) сальдо некомерційних операцій – це різниця між прибутками від інвестицій, грошових переказів, внесків, переміщення грошових засобів по спадщині, тощо;

4) сальдо балансу поточних операцій – це сума сальдо торгового балансу, балансу послуг, некомерційних операцій;

5) індекс «умови торгівлі» – відношення індексу середніх цін експорту певного товару, країни в цілому, групи країн до індексу середніх цін імпорту за певний період часу.

6) експорт на душу населення:

$$E_{д.н.} = \frac{E_{з.р.}}{\text{населення}}, \quad (3.17)$$

де $E_{д.н.}$ – обсяг експорту на душу населення в звітному році;

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

7) імпорт на душу населення:

$$I_{д.н.} = \frac{I_{з.р.}}{\text{населення}}, \quad (3.18)$$

де $I_{д.н.}$ – обсяг імпорту на душу населення в звітному році;

$I_{з.р.}$ – обсяг імпорту в звітному році.

Привабливість показника величини зовнішньоторговельного обороту на душу населення полягає в можливості його розрахунку за окремими регіонами країни, галузями економіки і навіть за конкретними підприємствами та видами продукції, що дає можливість врахувати і зіставити ступінь участі районів, областей, регіонів, фірм, галузей у зовнішньоекономічних зв'язках – виявити резерви і перспективи.

3.6. 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. Механізм міжнародної торгівлі виступає одночасно і як сукупність об'єктивних економічних відносин, і як сфера свідомого регулювання економічних процесів. Для сучасної міжнародної торгівлі характерна *різноманітність її форм*, які можна систематизувати за наступними ознаками (рис. 3.3):

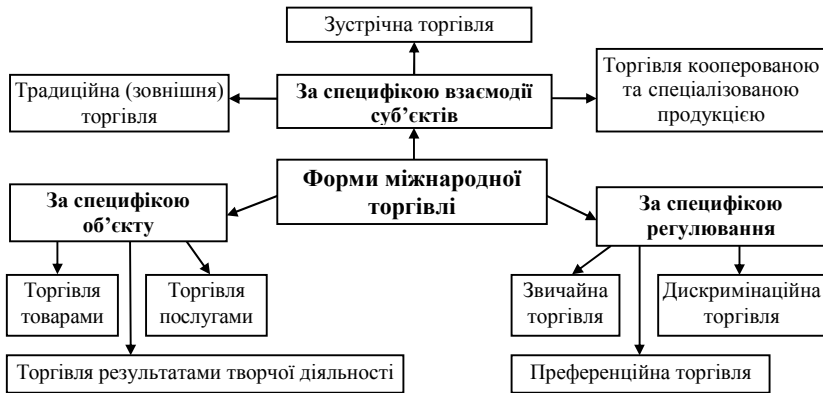


Рисунок 3.3 – Систематизація форм міжнародної торгівлі

1. За специфікою взаємодії суб'єктів:

- *традиційна (зовнішня) 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 та передачу їх у власність контрагента. Під *реекспортом* розуміють вивіз за кордон попередньо завезених товарів, що не підлягали переробці в країні експортера. Предметом реекспорту зазвичай виступають товари, не реалізовані на міжнародних аукціонах і товарних біржах, вивіз товарів з територій «вільних зон» й ін.

Під **імпортними операціями** розуміють діяльність, пов'язану із закупівлею іноземних товарів та їхнім ввозом для наступної реалізації на внутрішньому ринку. *Реімпортом* називається ввіз через кордон раніше вивезених вітчизняних товарів, що не піддавалися переробці. До реімпорту належать товари, що не були продані на аукціонах, повернені з консигнаційних складів, забраковані іноземним покупцем унаслідок їхньої низької якості.

«**Зустрічна торгівля**» виступає як важливий засіб підвищення конкурентоздатності 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 країни-імпортера, або допомогти їй збути в третю країну визначені товари, устаткування, технології і навіть цілі підприємства. В сучасних умовах особливої уваги потребує зустрічна торгівля, основні різновиди якої представлені в табл. 3.5.

Таблиця 3.5 – Різновиди міжнародної зустрічної торгівлі

1. Товарообмінні операції та компенсаційні угоди на безвалютній основі	1.1. Угоди з одноразовою поставкою	Бартерні угоди
		Пряма компенсація
	1.2. Угоди з тривалими термінами виконання. Глобальні угоди	Базові угоди
		Угоди про товарообмін на основі листа зобов'язання
2. Компенсаційні угоди на комерційній основі	2.1. Короткочасні компенсаційні угоди	Протоколи
		Часткова компенсація
		Повна компенсація
		Трьохстороння компенсація
	2.2. Зустрічні закупки	Короткочасні зв'язані угоди
		Паралельні угоди
		Джентльменські угоди
2.3. Довгострокові авансові закупки	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	Угоди з доданням фінансових зобов'язань
		Угоди з зобов'язаннями про компенсації вартості обладнання, яке поставляється
	3.2. «Угоди про розподіл продукції»	Угоди з зобов'язаннями по компенсаційним закупкам рівними чи нижчими за вартістю обладнання, яке поставляється
	3.3. Угоди «розвиток-імпорт»	

Розглянемо **види «зустрічної торгівлі»**, що найбільш часто зустрічаються. *Товарообмінні (бартерні) угоди* – це угоди, за якими одна сторона зобов'язується поставити іншій стороні визначений товар в обмін на інший товар на рівну суму, тобто здійснюється обмін еквівалентними за вартістю товарами без доплати у валюті. При цьому кожний з учасників угоди одночасно виступає як експортер, так і імпортер. Термін угод звичайно до одного року.

Компенсаційні угоди – форма зустрічної торгівлі, за якої вартість устаткування, що поставляється, компенсується зустрічним постачанням готової продукції, виробленої на цьому устаткуванні після його встановлення та монтажу. Компенсаційний договір може передбачати часткове грошове покриття придбання товарів, що і відрізняє її від бартерної угоди.

При зустрічній закупівлі товарів укладається угода, в якій імпортер купує дороговартісні товари експортера, який у свою чергу здійснює зустрічні закупівлі товарів імпортера вартістю 25-50% експортного контракту. Асортимент зустрічної закупівлі заздалегідь не обумовлюється, це можуть бути товари всіх галузей виробництва в будь-якому ступені обробки. Звичайно термін подібної угоди до одного року.

Операції з давальницькою сировиною використовують у тих випадках, коли одна країна має можливість добувати сировину в обсягах, що перевищують наявні потужності для її переробки, а інші країни мають резерви таких потужностей. Виготовлені з давальницької сировини товари повертаються до країни-власника сировини після закінчення виробничого процесу для здійснення подальшого продажу на внутрішньому ринку. За переробку країна-власник потужностей отримує платіж за надані послуги у товарному або грошовому виразі.

2. За специфікою об'єкту:

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

- *торгівля послугами* (виробничими; транспортними; експедиторськими; консультаційними; консигнаційними; посередницькими; туристичними; маркетинговими; обліковими; орендними; ліцензійними; іншими послугами);

- *торгівля результатами творчої діяльності* (купівля-продаж патентів, ліцензій, ноу-хау).

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.

Специфіка торгівлі сировиною полягає у формуванні витрат на транспортування, обробку і збереження сировини, які займають значну частину у відпускній ціні. *Особливостями зовнішньоторговельних операцій із сировиною* є: зацікавленість імпортера в рівних постачаннях сировини для забезпечення безперервного виробничого процесу; наявність великої кількості виробників і незначні відмінності у властивостях однорідної продукції; наявність організованих світових ринків збуту (товарних бірж) разом зі звичайними і довгостроковими комерційними контрактами; створення економічних угруповань країн-експортерів сировини, а також

укладення міжнародних торговельних угод; зміни умов розробки ресурсів у міру активного використання надр; погіршення геологічних умов видобутку сировини тощо.

Торівля продовольчими товарами також має свої *особливості*: роздробленість виробництва; велика диференціація якості окремих партій товару; сезонність виробництва; обмежені терміни зберігання; великий ступінь державного втручання; специфіка формування цін залежно від ціноутворення на товарних і ф'ючерських біржах, як основних центрах торгівлі; велика роль торговельних фірм-посередників тощо.

Товари широкого споживання – це готові вироби споживчого призначення. Зовнішньоекономічний обмін готовими виробами має свої особливості, пов'язані з величезною номенклатурою виробленої продукції і розмаїтістю послуг, що надаються в процесі виробництва, обміну і споживання готової продукції. *Основним способом реалізації товарів широкого споживання є роздрібна торгівля*, коли продавець має вихід на покупця і можливість одержати інформацію про потреби споживачів, рівні і динаміку попиту на товар.

Машини й устаткування – найбільш динамічна стаття міжнародної торгівлі, на яку припадає близько 1/3 сучасної міжнародної торгівлі. *Особливістю торгівлі машинами й устаткуванням є те, що відносини між продавцем і покупцем не закінчуються разом з постачанням продукції, а тільки починаються.* Після постачання складного технологічного оснащення експортер, як правило, бере на себе зобов'язання виконати наступні операції: здійснити монтаж устаткування; забезпечити безперервну роботу устаткування в гарантійний період, що триває не менше року після пуску в експлуатацію; навчити місцевий персонал; забезпечити регулярне постачання запасних частин, здійснити технічне обслуговування в післягарантійний період за умовами окремої угоди.

Старання підприємств замінити устаткування раніше терміну його фізичного зносу привело до розвитку *торгівлі машинами й оснащенням, що вже були у використанні*. Потримані (секонд хенд) машини продаються в досить гарному експлуатаційному стані, а ціна їх залежно від рівня зносу складає лише 25-40% їхньої вартості.

3. За специфікою регулювання:

- *звичайна торгівля* – здійснення регулювання відповідно до національного законодавства;

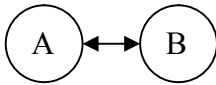
- *дискримінаційна торгівля* – введення обмежень державою на експортно-імпортні операції;

- *преференційна торгівля* – привілеї в торгівлі, які надаються країні чи групі країн. Це може бути преференційний тариф чи пільгові збори, а також інші правила чи формальності (наприклад, імпорتنі чи експортні ліцензії).

3.7. Основні методи міжнародної торгівлі

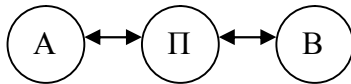
Метод торгівлі – це засіб здійснення торговельного обміну (торговельної операції чи угоди). В міжнародній торговельній практиці використовується два основні методи торгівлі:

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



A і B – суб'єкти МЕВ

2) *торгівля 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 угоду 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 його реалізує 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* (за брокерською угодою), коли посередник (спеціалізований професійний агент) працює на одному сегменті і сприяє укладанню контрактів між продавцем і покупцем за винагороду (до 2-3% від вартості контракту) (посередники – агент-представник, брокер, маклер).

Переваги залучення посередників полягають у наступному:

- підвищують оперативність збуту;
- підвищують прибуток за рахунок прискорення обігу капіталу;
- оперативніше реагують на зміни в ринковій кон'юнктурі, що дозволяє реалізовувати товар на більш сприятливих для експортера умовах;
- підвищують конкурентоспроможність товарів за рахунок можливості післяпродажного сервісу;
- являються джерелом первинної інформації про рівень якості і конкурентоспроможності товарів.

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

Розповсюдженим способом торгівлі сировинними товарами мінерального та сільськогосподарського походження є **товарні біржі**, які представляють собою постійно діючі оптові ринки продажу однорідних (взаємозамінних) товарів. На світовому товарному ринку *міжнародні товарні біржі виконують наступні функції:*

- обслуговують конкретний світовий товарний ринок;
- залучають до біржових операцій контрагентів з різних країн;
- забезпечують вільний переказ прибутків, які одержують контрагенти по біржових операціях;
- здійснюють спекулятивні операції з метою 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 ф'ючерсних контрактів після здійснення біржових операцій.

Товари, які продаються на міжнародних товарних біржах, об'єднані в групи та охоплюють понад 70 найменувань товарного асортименту на біржах реального товару і біля 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.

З метою упорядкування різноманіття видів товарних бірж проводиться *класифікація товарних бірж* за окремими ознаками (табл. 3.6).

Таблиця 3.6 – Класифікація товарних бірж

Ознаки класифікації	Види
Залежно від асортименту товарів	універсальні або широкого профілю (де укладаються угоди широкого асортименту біржових товарів)
	спеціалізовані біржі (де укладаються угоди по окремих видах товарів)
	вузькоспеціалізовані
За регіоном дії	національні
	міжрегіональні
	міжнародні
За характером здійснюваних біржових угод	реального товару
	ф'ючерсні
	опціонні
	комплексні
За ступенем відкритості	відкриті
	закриті

Залежно від 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. 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 попиту, і відповідно приводить до зниження цін.

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

Міжнародні товарні аукціони – це спеціально організовані, періодично діючі в спеціально визначеному місці ринки, де шляхом публічних торгів проводиться продаж раніше оглянутих товарів, які

переходять у власність покупця. Міжнародні аукціони спеціалізуються на збуті реальних товарів з суворо індивідуальними властивостями.

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

На аукціонах прийняті від продавців товари сортуються залежно від якості на партії (лоти), з кожної партії вбирається зразок, а лоту привласнюється номер. Товари, що продаються на аукціонах, бувають масовими і одиничними, але їхньою загальною рисою є неоднорідність партій чи окремих екземплярів, що потребує попереднього огляду лоту. 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. 3.4).

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

Рисунок 3.4 – Види і способи ведення аукціонних торгів

Перевага аукціонної форми продажу полягає в можливості продажу значної кількості товарів у короткий термін, визначити попит ринку на даний момент. Розклад аукціонів на рік установлюється міжнародною Федерацією (по конкретному товару) за узгодженням з аукціонними компаніями світу.

Міжнародні торги – метод розміщення замовлень купівлі-продажу або підяду, при якому покупець (замовник) оголошує конкурс для продавців (підрядників) на товар (роботи) з раніше визначеними у спеціальному документі – тендері – техніко-економічними характеристиками і після порівняння отриманих пропозицій укладає договір з тим продавцем (підрядником), 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,

соціальних та інфраструктурних об'єктів. Звичайно *кваліфікаційні вимоги торгів* розбиваються на дві групи:

1) технологічні, пов'язані зі здатністю продавця (підрядника) виконати замовлення на високому науково-технічному рівні;

2) фінансові (надійне фінансове положення продавця (підрядника); масштаби підрядної чи торгової діяльності, яку він здійснює; можливість здійснення фінансових операцій в іноземній валюті). Найбільш поширені види торгів наведено у табл. 3.7.

Таблиця 3.7 – Класифікація міжнародних торгів

Ознаки класифікації	Види
Виходячи з мотивів, цілей та статусу замовників	відкриті (публічні) торги (для всіх бажаних фірм)
	відкриті торги з попередньою кваліфікацією
	закриті торги («торги за запрошенням»)
	одиничні торги
Залежно від оприлюднення результатів	гласні
	негласні

Оголошення про проведення *відкритих* торгів публікуються покупцями (замовниками) у газетах або спеціалізованих журналах. Інформація 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. 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*. Запрошення до участі в *закритих* торгах розсилаються замовниками найбільш відомим постачальникам і підрядникам. 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 (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 об'єкти будівництва – ціна продукції, термін виконання, рівень експлуатаційних послуг, надійність запропонованих методів будівництва.

3.8. Сутність та класифікація цін на світових товарних ринках

Світовий ринок характеризується попитом, пропозицією й особливою *системою цін*, що встановлюються в результаті їхньої взаємодії. Світова ціна – це грошовий вираз інтернаціональної вартості виробництва. У більш практичному плані **світова ціна** – це ціна, за якою здійснюються великі комерційні роздільні зовнішньоторговельні операції з оплатою у вільноконвертованій валюті. Ключовою особливістю світової ціни на відміну від внутрішньої є множинність, тобто по одному й тому ж товару можуть встановлюватися різні ціни або ціни різного рівня.

На практиці **світові ціни** – це експортні ціни основних постачальників конкретного товару або імпорتنі ціни, сформовані в основних центрах торгівлі конкретним товаром. Якщо по сировинних товарах ціну визначають країни-постачальники, то відносно готових виробів вирішальну роль грають ведучі фірми, що випускають й експортують визначені товари, ціни на які 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 *чинників* (рис. 3.5).

Тривалість руху товару від виробника до споживача	Чинники, що впливають на формування світової ціни	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 3.5 – Основні чинники, 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**, пов'язаних з особливостями купівлі-продажу товарів (рис. 3.6).

За напрямками товарних потоків		За умовами розрахунків		За повнотою урахування витрат
Експортні		Комерційні		Нетто
Імпортні		Програм допомоги		Споживання
		Трансфертні		
ЦІНИ				
За характером реалізації		За мірою фіксації (контракти)		За рівнем інформованості
Оптові		Тверді		Опубліковані
		Рухомі		Довідкові
Роздрібні		Змінні		Біржове котирування
		З наступною фіксацією		Аукціонів
				Статистичні
				Фактичних угод
				Пропозиції великих фірм
				Розрахункові

Рисунок 3.6 – Систематизація цін у міжнародній торгівлі

1) За напрямом товарних потоків:

- *експортна ціна* – ціна за якою товар реалізується зарубіжному контрагенту;
- *імпортна ціна* – ціна по якій товар купується у зарубіжного контрагента.

2) За умовами розрахунків:

- *ціна комерційних угод* – відображає інтернаціональну ціну виробництва при звичайному порядку здійснення угоди купівлі-продажу;
- *ціна клірингових розрахунків* – ціна товару, в якій враховані умови і особливості клірингу (взаємозаліку);
- *ціна програм допомоги* – ціна товару, в якій враховані умови і особливості реалізації програм допомоги;
- *трансфертна ціна* – ціна товару, по якій здійснюються внутрішньокорпоративні операції.

3) За повнотою врахування витрат:

- *ціна нетто* – чиста ціна товару на місці його купівлі-продажу;

- *ціна споживання* – сума витрат покупця, включаючи витрати на придбання та використання товару в нормативний строк.

4) За характером реалізації:

- *оптова ціна* – ціна товару при продажу його партіями;

- *роздрібна ціна* – ціна товару при продажу його індивідуальному споживачу.

5) За мірою фіксації:

- *контрактна ціна* – ціна, яка встановлюється в контракті. При визначенні контрактної ціни можуть бути враховані також різноманітні знижки (табл. 3.8);

Таблиця 3.8 – Знижки при визначенні контрактної ціни

Знижки	Умови надання	Середній розмір, %
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 2-5
Сконто	При покупці товару за готівковий рахунок.	2-3
Бонусна (за оборот)	Постійним покупцям на основі спеціальної домовленості за встановленою шкалою залежно від обсягу продажу впродовж визначеного терміну (як правилу року)	15-30
Дилерська	Постійним представникам чи посередникам по збуту	15-20
Спеціальні	- Привілейованим покупцям, в замовленнях яких особливо зацікавлені продавці - Знижки на пробні партії чи замовлення	5-8
Експортні	При продажу товару іноземним покупцям зверх знижок, діючих для покупців внутрішнього ринку	За домовленістю
Сезонні	За покупку товару поза сезоном	до 15
Приховані	- Знижки на фрахт - Пільгові чи безготівкові кредити шляхом надання безкоштовних послуг	За домовленістю
За повернення раніше купленого товару	При поверненні покупцем раніше купленого товару у даної фірми застарілої моделі	25-30
При перепродаж у обладнання	При покупці раніше використовуваного обладнання.	до 50

- *тверда* – встановлюється в момент підписання контракту та не підлягає коригуванню впродовж терміну його дії;

- *рухома* – фіксується в момент укладання угоди і може бути переглянута в подальшому, якщо ринкова ціна даного товару до моменту його поставки зміниться;

- *змінна («ковзання»)* – ціна, що встановлюється в момент виконання контракту шляхом перегляду договірної ціни в період виконання довгострокового контракту (на промислове обладнання, будівельні об'єкти, суднобудування, тощо). Під *умовами ковзання* розуміють умови перерахунку базисної ціни в кінцеву, за якою замовник розраховується з постачальником. При цьому вказують базисну ціну і дату пропозиції, порядок розкладання цієї ціни на складові елементи; ціни матеріалів та ставки заробітної плати до укладання угоди (тобто базисні ціни і ставки); умови ковзання (тобто умови зміни базисної ціни проти пропозиції).

Як правило, залежність кінцевої ціни від зміни цін на матеріали і тарифів заробітної плати встановлюють за формулою:

$$P_1 = P_0 \left(A \left(\frac{a_1}{a_0} \right) + B \left(\frac{b_1}{b_0} \right) + C \right) \quad (3.19)$$

де P_1 – кінцева ціна устаткування;

P_0 – базисна 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;

b_0 – базові ставки (індекс) заробітної плати;

b_1 – зміна тарифів зарплати за період виконання замовлення.

- з *наступною фіксацією* – ціна, за якою в контракті обговорюються умови фіксації та принципи визначення її рівня.

б) За рівнем інформованості:

- *опубліковані ціни* – ціни, які повідомляється в спеціальних та фірмових джерелах інформації та відображають рівень світових цін. До них відносять:

1) *довідкові ціни* – ціни товарів у внутрішній оптовій чи зовнішній торгівлі розвинутих країн, що публікуються в різних виданнях та являються відправним пунктом, з якого починається процес узгодження ціни при укладанні угоди;

2) *біржові котирування* – ціни товарів, що являються об'єктом біржової торгівлі;

3) *аукціонні ціни* – ціни товарів, що являються об'єктом аукціонної торгівлі і відображають реальні угоди.

4) *статистичні ціни* – середні експортні ціни за даними зовнішньоторговельної статистики;

5) *ціни фактичних угод* – ціни, що відображають фактичні комерційні операції;

6) *ціни пропозицій великих фірм* – початковий рівень цін товарів, запропонованих продавцем.

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 опублікованих статистичними відомствами багатьох країн індексів експортних чи імпорتنих цін.

3.9. Основні методи встановлення зовнішньоторговельних цін

В умовах товарного виробництва можливі наступні **методи 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 упакуванню; 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, який передбачає визначення сукупності витрат на одиницю продукції, тобто повних витрат виробництва, до якої додається процентна надбавка у

виді прибутку, що фірма розраховує одержати;

2) з використанням граничних витрат виробництва, коли враховуються тільки ті витрати, що мають безпосереднє відношення до його виробництва.

2. Встановлення цін *за економічними результатами використання* передбачає зіставлення конкуруючих на ринку товарів шляхом виявлення періоду окупності і норми рентабельності або річних витрат по експлуатації (це стосується машинотехнічної продукції). 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 пропонувані виробів.

3. Відповідно *методу визначення цін з орієнтацією на попит*, ціна товару визначається виходячи з того, скільки покупець може і хоче заплатити за пропонований товар, тобто з попиту на нього. 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 умов 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* здійснюється в такий спосіб:

- з наявної бази даних роблять вибірку останніх даних про ціни на товари конкурентів, аналогічні (порівнянні) тим, що ми бажаємо експортувати;

- заносять у задалегідь приготовану 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, яка і є базою для переговорів з покупцями.

Імпортер розраховує ціну угоди на підставі конкурентних матеріалів. Комерційні пропозиції, що надійшли від різних фірм-виробників, аналізуються на предмет їхньої прийнятності імпортера з погляду комерційних умов здійснення угоди. Імпортером обирається ціна пропозиції, що найбільш повно задовольняє його вимогам відносно комерційних умов постачання імпортованого товару. Отримана на початковому етапі розрахунків ціна аналізується з

погляду відповідності її величини якісним характеристикам пропонованих до імпорту товарів шляхом проведення техніко-економічного зіставлення цін і параметрів даної продукції.

Виправлення до ціни пропозиції імпортованої продукції бувають двох видів: комерційні і техніко-економічні. Внесення комерційних виправлень є першим етапом у роботі над конкурентами цінами імпортової угоди. Воно зводиться до приведення всіх застосовуваних до розрахунку цін конкурентних матеріалів до єдиних комерційних умов придбання товару, причому один з наявних конкурентних матеріалів приймається за еталон, а інші приводяться до порівнянного рівня. У загальному виді ціна імпортованого товару з урахуванням внесення комерційних виправлень ($C_{КП}$) буде представлена наступною формулою:

$$C_{КП} = (C + \sum n) \cdot K_1 \cdot K_2 \cdot \dots \cdot K_n \quad (3.20)$$

де C – ціна по еталонному конкурентному матеріалі;
 n – сума виправлень в абсолютному вартісному вираженні;
 K_1, K_2, \dots, K_n – виправлення у виді коефіцієнтів.

У світовій торговельній практиці найбільше розповсюдження отримали наступні виправлення:

- виправлення на умови продажу (оптом і в роздріб);
- виправлення на уторгування (знижка з первісної ціни пропозиції);
- виправлення на серійність;
- виправлення на комплектацію;
- виправлення на різницю в техніко-економічних параметрах;
- виправлення на термін постачання та ін.

3.10. Суть, особливості та форми реалізації міжнародних науково-технічних відносин

Міжнародні науково-технічні відносини – це відносини, що виникають між економічними суб'єктами різних країн із приводу виробництва, обміну й споживання науково-технічних розробок у сфері господарської діяльності.

В основі розвитку науково-технічних відносин та їх міжнародного руху є *знання як специфічна форма економічних ресурсів*, особливості яких наведено на рис. 3.7. Знання перетворюються в основний економічний ресурс країн, що переходять до інформаційного суспільства, та формують «нову економіку».

Знання – індивідуалізований продукт пізнавальної діяльності людини й суспільства в цілому, що відображає у свідомості індивіда в

суб'єктивній формі об'єктивні зв'язки й відносини навколишнього світу й може бути перетворений і використаний у процесі його свідомої діяльності. Інформація перетворюється в знання, коли людина її засвоює, творчо переробляє, використовує в процесі своєї діяльності.



Рисунок 3.7 – Особливості знань, як економічного ресурсу

Головними передумовами розвитку міжнародних науково-технічних відносин є:

- становлення процесу постіндустріалізації, інформатизація громадського життя;
- зростання ролі таких нетрадиційних факторів суспільного виробництва як знання та підприємницькі здібності;
- необхідність переходу людства до стійкого розвитку на основі застосування таких технологій, що мінімізують вплив результатів господарської діяльності людини на природу;
- посилення нерівномірності економічного розвитку окремих держав;
 - монополізація НТП великими фірмами, які можуть фінансувати проведення дороговартісних НДДКР;
 - загострення конкурентної боротьби на світовому ринку.

Нерівномірність економічного розвитку спричиняє неоднаковий рівень розвитку науки і техніки у різних країнах, внаслідок чого в умовах сучасного рівня НТП передова техніка і технології зосередились у відносно невеликій групі промислово розвинутих країн.

Основними формами реалізації науково-технічних досягнень є міжнародна передача технології та міжнародне технічне сприяння.

Міжнародна передача технології – це сукупність економічних відносин, які складаються між підприємствами різних країн у галузі використання зарубіжних науково-технічних досягнень.

Технологія (лат. *techne* – мистецтво, і *logos* – вчення) – сукупність засобів, процесів, операцій, методів, за допомогою яких використовувані у виробництві ресурси перетворюються в кінцеві продукти або послуги. Вона охоплює машини, механізми, інструменти, норми поведінки, звички й знання. У сучасних умовах технологія містить у собі *три складові елементи*:

1) фундаментальні загальнотеоретичні знання про хімічні і фізичні основи виробничої діяльності;

2) прикладні знання про способи та знаряддя впливу на предмет праці;

3) знання про форми організації процесу виробничої діяльності.

Міжнародну передачу технології розглядають у вузькому і широкому розумінні. У вузькому розумінні – це передача власне технології або технології «в чистому вигляді», а в широкому – передача матеріалізованої технології.

Технологія в чистому вигляді – це методи і техніка виробництва товарів і надання послуг.

Матеріалізована технологія – це машини і обладнання.

Передача технології об'єднує обидва поняття.

Міжнародна передача технології – це тривалий процес, що містить:

- відбір і придбання технології;

- адаптацію і освоєння придбаної технології;

- розвиток місцевих можливостей удосконалення технології з урахуванням особливостей національної економіки.

Інституціональними елементами світового ринку технологій є: технологічні нововведення; економічні суб'єкти, що володіють і купують технології; форми правового захисту нових технологій (патенти, ліцензії, копірайт); форми передачі технологій на світовому ринку (рис. 3.8).

Технологія передається некомерційними і комерційними способами. **Способи некомерційної передачі технології** спрямовані на широкомасштабний пошук місць впровадження технології та включають:

- надання науково-технічної інформації, тобто поширення відомостей про технології через літературні джерела, патенти, інформаційні листи, стандарти тощо;

- проведення виставок, ярмарків, конференцій, симпозіумів;

- стажування спеціалістів;

- спільні фундаментальні науково-технічні розробки.



Рисунок 3.8 – Елементи світового ринку технологій

Некомерційні способи, як правило, передують комерційним способам передачі технологій.

Способи комерційної передачі технологій залежно від складності реалізації можна поділити на три групи:

1. *Передача технологій*: виконання НДДКР за замовленнями; ліцензування; інжиніринг; закупівля зразків техніки для імітації; закупівля машин і обладнання; лізинг машин і обладнання.

2. *Спільна розробка і використання технологій*:

- координація НДДКР – взаємне інформування партнерів про плани науково-технічних розробок;
- кооперування НДДКР на договірній основі;
- спільне ведення НДДКР через залучення спеціалістів для роботи за кордоном чи організацію спільного колективу розробників.

3. *Промислове кооперування та спільне підприємництво*:

- у формі науково-технічного виробничого кооперування – спільної розробки і спільного виробництва продукції в різних країнах;
- у формі спільних підприємств (СП).

Усі способи передачі технологій в рамках окремої угоди можуть використовуватись у будь-якому поєднанні.

Технологія передається **двома каналами**: внутріфірмовим; міжфірмовим. *Внутріфірмовий канал* – це реалізація власних науково-технічних досягнень або зарубіжних досягнень в зарубіжних філіях фірми. *Міжфірмовий* – це укладення ліцензійних, зовнішньоторгових,

коопераційних угод про спільне підприємництво між незалежними компаніями в різних країнах.

Формами реалізації міжнародних науково-технічних розробок є міжнародна передача технології та міжнародне технічне сприяння.

Міжнародна передача технології проявляється у наступних видах:

а) **Ноу-хау** – передача технічного досвіду і секретів виробництва, використання яких забезпечує певні переваги в досягненні кінцевої мети.

б) **Патентна угода** – міжнародна торгова операція, за якою власник патенту поступається правами на використання винаходу покупцеві.

в) **Ліцензійна угода** – міжнародна торгова операція, за якою власник винаходу дає іншій стороні дозвіл на його використання в певних межах. Під *ліцензією* розуміється дозвіл, відповідно до якого власник виключного права (ліцензіар) дозволяє іншій особі (ліцензіату) за обумовлену винагороду й у визначених межах користуватися об'єктом цього права. *Продаж ліцензій* – це продаж нових, у даний момент не відтворених знань виробничого призначення, якими володіє обмежене число продавців. Види ліцензій та їх характеристика наведено у табл. 3.9.

Таблиця 3.9 – Види ліцензій

Види	Характеристика
Патентна	- класична ліцензія на використання запатентованих винаходів, промислових зразків;
Безпатентна	- на передачу патентів, не захищених правами промислової власності;
Виняткова	- покупцеві дається монопольне право на використання об'єкта ліцензії на визначеному ринку;
Невиняткова	- допускається багаторазовий продаж однієї і тієї ж ліцензії на визначеному ринку;
Комплексна	- сполучає елементи патентної і безпатентної ліцензій;
Відкрита	- патентовласник готовий надати право на використання свого патенту будь-якій фізичній або юридичній особі;
Примусова	- держава примушує патентовласника передати іншим право на використання його патенту;
Перехресна	- продавець і покупець обмінюються ліцензіями на належні їм об'єкти промислової власності;
Чиста	- самостійна ліцензія без супутнього постачання устаткування;
Обгорткова	- замість звичайного договору ліцензіар встановлює умови прямо на упакованні, а покупець стає ліцензіатом у силу того, що купив програму і розкрив упаковання.

Ціна на ліцензію повинна забезпечувати покупцеві досить стабільний протягом тривалого періоду прибуток, що перевищує прибуток від реалізації на ринку продукції, виготовленої за аналогічними технологіями. Ціна ліцензії (C_L) розраховується за формулою:

$$C_L = B_L \times T \times \Pi \times D, \quad (3.21)$$

де B_L – середньорічний випуск продукції за ліцензією, грн.;

T – термін договору, років;

Π – додатковий прибуток, що одержується за ліцензією, грн.;

D – доля ліцензіару в прибутку.

Найбільш розповсюдженими формами виплати ліцензійної угоди є роялті і паушальні платежі.

Роялті – це ліцензійна винагорода у формі періодичних відрахувань (частки від прибутку або суми продажів продукції), що виплачується наприкінці кожного року дії угоди починаючи з моменту випуску готової продукції.

Ціна ліцензії на основі роялті розраховується за формулою:

$$C_L = \sum_{i=1}^T B_i \times C_i \times \frac{R_i}{100} \quad (3.22)$$

де B_i – середньорічний обсяг продукції за ліцензією в i -му році (в натуральному виразі);

C_i – продажна ціна продукції в i -му році, грн.;

R_i – розмір роялті в i -му році, %;

i – розрахунковий рік дії ліцензійного договору;

T – термін дії ліцензійного договору.

Якщо виробничі потужності за ліцензією дають змогу виробити певний обсяг продукції (V) за ціною за одиницю (C) і розрахунковим рівнем рентабельності (P), а ліцензія є винятковою, то частка ліцензіара в прибутку ліцензіата становитиме ($Ч$). Визначити ціну ліцензії у формі щорічних відрахувань (роялті, R) від вартості виробленої продукції по ліцензії із застосуванням ноу-хау – нової незапатентованої технології, можна за формулою:

$$R = (P \times Ч / 1 + P) \times 100 \quad (3.23)$$

Звідси розмір щорічних відрахувань роялті на користь ліцензіара (MR) становитиме:

$$MR = V \times C \times R \quad (3.24)$$

У випадку, коли підприємству необхідно прийняти рішення про доцільність купівлі ліцензії за умовною ціною необмеженого строку її використання та фіксованими відрахуваннями платежів роялті ліцензіару, необхідно врахувати, що воно раніше вже отримало право на тимчасове використання даної ліцензії – нової технології, а її впровадження дало змогу підприємству підвищити рівень

рентабельності порівняно з її базовим рівнем. За таких умов розрахункову ставку роялті можна визначити за формулою:

$$R = (P_n \times Ч/1 + P_n + P_б) \times 100 \quad (3.25)$$

де P_n – перевищення рівня рентабельності над базовим, процентних пунктів;
 $P_б$ – базовий рівень рентабельності, %.

Паушальний платіж (від нім. *pauschale* – намічена, загальна сума) – одноразовий платіж, що є фіксованою сумою і не залежить від обсягів виробництва (продажу) продукції (товарів, робіт, послуг) з використанням об'єкта права інтелектуальної власності. Паушальний платіж – винагорода за право користування об'єктом ліцензійного договору до одержання прибутку (доходів) від його використання. Фактично є ціною ліцензії (фактичною ціною купівлі ліцензії), що встановлюється, виходячи з оцінок очікуваної економічної ефективності та майбутніх прибутків покупця ліцензії. Фіксується у договорі між ліцензіаром і ліцензіатом у розмірі чітко обумовленої суми та може здійснюватися одноразово або певними частинами.

На практиці найчастіше використовуються *комбіновані платежі*, що включають у себе початкову суму у вигляді паушального платежу (10-13% від загальної ціни ліцензії) і наступні періодичні відрахування роялті.

г) **Франчайзинг** – це надання великою «батьківською» фірмою права дрібній фірмі вести протягом певного періоду свою справу під її опікою та, використовуючи її обладнання, реалізовувати через неї свою продукцію.

ж) **Угода з інжинірингу** – це угода на інженерно-технічні та консультативні послуги покупцю для реалізації технічного проекту (об'єктів промисловості, виробничої та соціальної інфраструктур). Вони охоплюють широкий комплекс заходів з підготовки техніко-економічного обґрунтування проектів, проведення науково-дослідних робіт (зокрема, лабораторні або експериментальні доробки технології чи прототипу, розробка детальних структур проекту від ескізного варіанта до видання специфікації на обладнання, технологічне супроводження в процесі освоєння технології чи обладнання, тощо), надання консультацій в процесі реалізації проекту, здійснення нагляду, виробовування 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'єкту, називається *комплексним інжинірингом*. Складовими його є: проектно-консультаційний інжиніринг, технологічний інжиніринг, будівельний інжиніринг, управлінський інжиніринг. Інжинірингові послуги надають інжинірингові фірми різних типів: проектні та

інженерно-консультаційні фірми широкого профілю в будівництві; фірми інформаційного інжинірингу; інжинірингові фірми з питань управління; маркетингові фірми.

з) технологія передається між країнами також в межах **угод про промислове співробітництво**, про науково-технічну та виробничу кооперацію, про інвестиційне співробітництво тощо. Міжнародне науково-технічне співробітництво у галузі технологій включає: координацію міжнародних програм спільних науково-технічних досліджень; кооперацію досліджень; підготовку наукових та інженерних кадрів; міжнародні конференції, симпозіуми, семінари; обмін науково-технічною інформацією; створення міжнародних науково-дослідних інститутів; консультації в сфері спільної науково-технічної політики; прогнозування.

Міжнародне технічне сприяння – це форма міжнародної передачі науково-технічних розробок, яка полягає у сприянні розвитку технології процесів, продуктів чи управління в технічній, економічній (зокрема, розробка програм економічного розвитку, статистики, грошової та бюджетної політики, техніко-економічного обґрунтування окремих проектів тощо) та інших сферах різних країн.

Серед **організаційних видів технічного сприяння** виділяють технологічні гранти та співфінансування технічного сприяння.

Технологічні гранти – це безоплатна передача технології, технологічно містких товарів чи фінансових коштів для купівлі технології, навчання та підготовки персоналу, адаптації її до місцевих умов. Одержувач не бере фінансової участі в проекті, а лише виконує організаційні функції з приймання і розміщення технічної допомоги. Донор має право брати участь через своїх представників у розподілі допомоги і нагляді за її ефективним використанням.

Співфінансування технічного сприяння передбачає часткову участь одержувача технології у фінансуванні та організаційне забезпечення її розміщення і реалізації.

Залежно від кількості країн, що беруть участь у проекті, розрізняють двостороннє та багатостороннє технічне сприяння.

Двостороннє технічне сприяння здійснюється за угодами між урядами двох країн, які укладаються між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, і стосуються невеликих проектів, підготовки і перепідготовки кадрів, комп'ютерного забезпечення, виконання експертиз тощо.

Багатостороннє технічне сприяння передбачає здійснення спільних проектів декількома країнами щодо однієї країни-одержувача, а також технічне сприяння по лінії міжнародних

організацій, що фінансується за рахунок внесків країн-членів програми надання допомоги (зокрема, надання технології, технічного обладнання, здійснення консультацій та експертиз, програми технічної допомоги Світового банку, МВФ та інших міжнародних організацій).

Міжнародне технічне сприяння спрямоване на підвищення технологічного рівня країн, що розвиваються, та перехідного типу з метою прискорення їх розвитку та формування основ ринкової економіки.

3.11. Види міжнародної торгової політики

Центральним питанням торгової політики є питання: що обрати для забезпечення економічного зростання і добробуту нації: свободу торгівлі чи протекціонізм? Класичні теорії міжнародної торгівлі відповідають на це питання однозначно – свободу торгівлі.

З огляду на це залежно від масштабів втручання держави в міжнародну торгівлю розрізняють *політику вільної торгівлі і протекціоністську торгову політику*.

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 торгової політики. Виділяють декілька *форм протекціонізму* (табл. 3.10):

Таблиця 3.10 – Форми протекціонізму

Форми	Характеристика
<i>Селективний</i>	скерований проти окремих країн або окремих видів товарів
<i>Галузевий</i>	скерований на захист окремих галузей, найчастіше сільського господарства
<i>Колективний</i>	проводиться об'єднаннями країн щодо країн, які не входять у ці об'єднання
<i>Прихований</i>	здійснюється методами внутрішньої економічної політики.

З середини 90-х рр. ХХ ст. протекціонізм (крім галузей, що традиційно захищаються (енергетика, текстильна та швейна промисловість, сільське господарство), завоював й інші галузі, зокрема

виробництво взуття, автомобілів, верстатів, електроніки. У кінцевому підсумку чверть обсягу торгівлі підлягало під дію квот і обмежувальних угод, чверть знаходилась в руках ТНК, чверть становила предмет компенсаційних угод. Така живучість протекціоністських тенденцій пояснюється тим, що вільна торгівля не лише і не для всіх країн приносить вигоду, та неоднаково впливає на економічне становище різних галузей, фірм, а також на соціально-економічне становище різних верств населення. Відтак конкретна торгова політика формується як результат боротьби між групами (лоббі), що мають різні інтереси, що залежать від змін у правилах регулювання зовнішньої торгівлі.

Мистецтво торгової політики полягає в тому, щоб знайти точку рівноваги між двома тенденціями: вільної торгівлі і протекціонізму. Кожна політика має свої позитивні якості і недоліки, котрі залежать від обставин місця і часу її застосування.

Для країн, що розвиваються, за всіх відмінностей між ними, вибір торгової політики має свої особливості. З одного боку, країни, що розвиваються, зацікавлені в лібералізації торговельних відносин, оскільки, по-перше, їх інвестиційна політика залежить від імпорту з ПРК; по-друге, їм важко конкурувати з ПРК на ринку сільськогосподарської продукції; по-третє, більшість країн, що розвиваються, залежить від імпорту енергоносіїв і зацікавлені в лібералізації торгівлі цим товаром. З іншого боку, з ряду причин, головною з яких є дискримінаційний характер торгових політик ПРК відносно країн, що розвиваються, рівень протекціонізму в них є набагато вищим (середньоарифметична ставка тарифів становить від 24% до 34%).

Країни з перехідною економікою зіштовхуються з проблемами, аналогічними проблемам країн, що розвиваються: зміна економічної структури, адаптація до ринкової економіки, модернізація виробничого апарату та інфраструктури й ін. Для країн з перехідною економікою, саме через їх слабку готовність до комерційної діяльності, до міжнародної конкуренції, є необхідним період адаптації до принципів лібералізму, а з боку світового співтовариства – вироблення форм довіри і співробітництва у відносинах з цими країнами.

Історичний досвід дозволяє сформулювати деякі **закономірності торгової політики**, котрі повинні враховуватись державами при ухваленні рішень:

1. Коли групи, які зацікавлені в експорті, мають лоббістську організацію, державна політика більшою мірою орієнтується на вільну торгівлю.

2. Політика більшою мірою орієнтована на вільну торгівлю в країнах, де імпортована продукція не конкурує з внутрішнім виробництвом або є сировиною для важливих галузей. Протекціонізм непереконливий, коли нічого захищати.

3. Економічна депресія і швидке зростання конкуруючого імпорту сприяє виникненню протекціонізму, як реакції на захист зайнятості і доходів.

У кожній країні є економічні, соціальні та політичні причини і групи тиску на користь протекціоністських заходів. Основними **аргументами обмеження зовнішньої торгівлі** є:

1. *Необхідність забезпечення оборони* – передбачає захист у мирний час галузей, необхідних для військового виробництва. Однак, по-перше, під категорію необхідної для військового виробництва можна підвести будь-яку галузь; по-друге, така політика може бути дієвою, якщо допустити, що не буде заходів у відповідь. Відтак, більшість економістів вважає, що альтернативні методи захисту стратегічних галузей є більш ефективними як в економічному, так і в соціальному плані.

2. *Збільшення внутрішньої зайнятості* – передбачає збільшення сукупних витрат у результаті скорочення імпорту, що викликає зростання доходів і зайнятості. Серйозною причиною застосування протекціоністських заходів є безробіття. Безробітні утворюють найбільш сильну групу тиску на підтримку обмеження імпорту, як умови збільшення зайнятості всередині країни.

3. *Диверсифікація заради стабільності* – передбачає, що торговельні бар'єри необхідні для промислової диверсифікації, котра лежить в основі зменшення залежності країни від соціально-економічної кон'юнктури світових ринків певних продуктів.

4. *Захист молодих галузей* – передбачає, що підприємства галузі повинні досягти конкурентного рівня витрат виробництва, підвищення кваліфікації і досвіду працівників з часом, оскільки їх виробництво стає конкурентоздатним лише через деякий час, і лише тоді можна зняти протекціоністські заходи.

5. *Захист від демпінгу* (або продажу товарів нижче рівня собівартості) – використовується, як правило, для захоплення монопольного положення на ринку і в подальшому зниження цін. Демпінг може бути прямий (встановлення ціни товару на іноземному ринку нижче ціни національного ринку, що вигідно споживачам зарубіжних країн) і зворотний (встановлення ціни на іноземному ринку вищою від ціни на національному ринку, що вигідно виробникам товару).

6. *Дешева іноземна робоча сила* – передбачає, що за допомогою протекціонізму вітчизняні фірми та робітники можуть бути захищені від руйнівної конкуренції з боку тих країн, де низька зарплата, оскільки без захисних заходів з боку держави вітчизняні працівники можуть отримувати таку ж низьку заробітну плату, як робітники з менш розвинутих країн. Проте рівень заробітної плати, що виплачується робітникам-іноземцям, сам по собі не означає, що виготовлений ними товар буде дешевим, оскільки існують витрати на робочу силу, котрі мають більшу значущість, ніж рівень заробітної плати. Це видно з такої формули:

$$\text{Витрати на робочу силу} = \frac{\text{Заробітна плата}}{\text{Продуктивність праці}} \quad (3.26)$$

Вибір *інструментів*, які застосовуються для обмеження торгівлі, залежить від двох основних чинників: 1) співвідношення сил груп тиску, що намагаються на реалізацію тих чи інших заходів; 2) можливих заходів у відповідь з боку урядів інших країн.

3.12. Регулювання міжнародних торговельних відносин

Аналізуючи процеси, що протікають у світовій торгівлі, варто підкреслити, що *лібералізація є її основною тенденцією*, проте існує ряд *протиріч*, основне з яких – нарощування протекціоністських тенденцій на рівні економічних угруповань, торгово-економічних блоків країн, що протистоять один іншому.

Обмеження торгівлі може бути досягнуто за допомогою *тарифних*, що впливають на ціни, і *нетарифних бар'єрів*, що впливають або на ціни, або безпосередньо на обсяг товарів.

Тарифні обмеження міжнародної торгівлі включають:

Митний тариф (customs tariff) залежно від контексту може визначатися як: 1) інструмент торгової політики і державного регулювання внутрішнього ринку країни при його взаємодії зі світовим ринком; 2) перелік ставок мита, які застосовуються до товарів, що переміщуються через митний кордон, систематизований відповідно до товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності; 3) конкретна ставка мита, що підлягає сплаті при вивезенні або ввезенні певного товару на митну територію країни. У цьому випадку поняття митного тарифу цілком збігається з поняттям мита.

Мито (customs duty) – обов'язковий податок, що стягується митними органами при імпорті або експорті товару. Мито виконує три основні функції:

1) фіскальну, що відноситься як до імпортного, так і до експортного мита, оскільки воно є однією зі статей доходної частини державного бюджету;

2) протекціоністську (захисну), що відноситься до імпортного мита, оскільки з його допомогою держава захищає національних виробників від небажаної іноземної конкуренції;

3) балансуочу, що відноситься до експортного мита, встановленого з метою запобігання небажаного експорту товарів, внутрішні ціни на які з тих або інших причин нижче світових.

Види митного тарифу наведені у табл. 3.11.

Таблиця 3.11 – Класифікація видів митного тарифу

Критерії	Види мита	Характеристика
Функціональність	Фіскальне	Забезпечує надходження коштів до бюджету країни від зовнішньоекономічних операцій
	Протекціоністське	Здійснює захист національного виробника від іноземної конкуренції
	Преференційне	Стимулює торговельно-економічні відносини з іншими країнами
Спосіб визначення	Номінальне	Ставки мита, що вказуються у митному тарифі
	Реальне	Ставки мита, що відображають реальний рівень мита на кінцеві товари і розраховуються з урахуванням чинників, що впливають на митний тариф
Походження	Автономне	Встановлюється державою самостійно без будь-яких обов'язків перед іншими відносно будь-яких предметів і товарів незалежно від їх походження
	Конвенційне (договірне)	Встановлюється на базі двосторонньої або багатосторонньої угоди з іншими державами, або угоди про створення митного союзу
Напрямок руху товарів	Вивізне (експортне)	Нараховується на товари, які реалізуються іноземним суб'єктам і вивозяться за межі митної території країни застосування
	Ввізне (імпортне)	Нараховується на товари та інші предмети при їх ввезенні на митну територію країни
	Транзитне	Встановлюється відносно товарів, які переміщуються через територію країни до інших держав
Спосіб нарахування	Адвалорне	Нарахування у відсотках до митної вартості товарів та інших предметів обкладення
	Специфічне	Грошове нарахування з одиниці товару (штуки, міра, обсяг, довжина), що підлягає обкладенню
	Комбіноване	Поєднує обидва попередні види митного обкладення, але сплачується за більшою сумою нарахування
	Змішане	Блокування імпортного товаропотоку конкретної групи товарів або товарів з конкретної країни

Продовження табл. 3.11

Критерії	Види мита	Характеристика
Принцип обмеження	Спеціальне	Для захисту українського товаровиробника
	Антидемпінгове	Блокування потоку товарів, що реалізуються за демпінговими цінами
	Компенсаційне	Нараховується на імпорт тих товарів, при виробництві яких використовувалися субсидії
Період застосування	Постійне	Мито, яке не змінюється залежно від часу застосування
	Сезонне	Встановлюється на окремі товари на строк не більше 4-х місяців з моменту його застосування
Спосіб застосування	Просте	Передбачає одну ставку мита для кожного товару незалежно від країни походження.
	Складне	Базуються на двох, трьох і більше ставках митного оподаткування по конкретному товару країни
Тип	Постійне	Митні ставки, які не можуть змінюватися залежно від обставин
	Змінне	Митні ставки, що змінюються за певних обставин (при зміні рівня цін, рівня державних субсидій)

Митний захист являє собою величину (γ %), на яку збільшується в результаті функціонування всієї тарифної системи створена в даній галузі додана вартість одиниці продукції й визначається за формулою (%):

$$T_i = \frac{ДС'}{ДС} \times 100\% - 100\%, \quad (3.27)$$

де ДС – величина доданої вартості, створеної при виробництві одиниці продукції в даній галузі до введення тарифу, гр. од.,

$$ДС = Ц - М, \quad (3.28)$$

де Ц – ціна на товар на внутрішньому ринку до введення тарифу, гр. од.;

М – вартість матеріальних витрат на внутрішньому ринку на виробництво одиниці товару до введення тарифу, гр. од.;

ДС' – величина доданої вартості, створеної при виробництві одиниці продукції в даній галузі після введення тарифу, гр. од.:

$$ДС' = Ц' - М', \quad (3.29)$$

де Ц' – ціна на товар на внутрішньому ринку після введення тарифу, гр. од.;

М' – вартість матеріальних витрат на внутрішньому ринку на виробництво одиниці товару після введення тарифу, гр. од.

Ефективність митного захисту галузі можна розрахувати за формулою:

$$T_i = \frac{T_n - a \times T_{im}}{1 - a} \times 100\%, \quad (3.30)$$

де T_n – номінальний рівень мита на імпорт кінцевого продукту (у частках одиниці);

T_{im} – номінальний рівень мита на компоненти матеріальних витрат (у частках одиниці);

a – частка вартості імпортованих компонентів матеріальних витрат у ціні кінцевого продукту при відсутності митного тарифу.

З даної формули видно, що:

- якщо у виробництві кінцевої продукції не використовують імпортовані компоненти ($a=0$), ефективний рівень митного захисту дорівнює номінальному ($T_e=T_n$);

- якщо ставка митного тарифу на кінцеву продукцію й на імпортовані компоненти однакова ($T_n=T_{im}$), то ефективний рівень митного захисту знов-таки дорівнює номінальному ($T_i=T_n$);

- якщо ставка митного тарифу на кінцеву продукцію більше, ніж ставка тарифу на імпортовані компоненти ($T_n>T_{im}$), тоді ефективна ставка на кінцевий товар більше номінальної ($T_i>T_n$); вірно й зворотнє;

- ставка ефективного рівня митного тарифу (T_e) зростає в міру збільшення частки імпортованих компонентів у кінцевій продукції (збільшення коефіцієнта a);

- ставка ефективного рівня митного тарифу (T_e) падає в міру росту тарифу на імпортовані компоненти (T_{im}); вірно й зворотнє;

- номінальна ставка тарифу може бути тільки позитивною, ефективна ставка може бути як позитивною, так і негативною у випадку, якщо тариф на імпортовані компоненти значно перевершує тариф на кінцеву продукцію.

Розрахунок фактичного рівня митної захисту дозволяє побачити, кого саме захищає митний тариф, і отже дозволяє приймати правильні рішення в області зовнішньоторговельної політики, захищаючи одні галузі й стимулюючи конкуренцію в інших областях.

Нетарифні обмеження відповідно до прийнятої ООН класифікації включають заходи, спрямовані на непряме й адміністративне обмеження імпорту чи експорту з метою захисту певних галузей національного виробництва. До них у даний час відносять більше 50 видів заходів, основними з яких є система квотування товарів, 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 та збори, дотації, субсидії національному виробництву, сертифікація товарів та ін.

Кількісні обмеження (quantative restrictions) – адміністративна форма нетарифного державного регулювання торговельного обігу, що

визначає кількість і номенклатуру товарів, дозволених до експорту чи імпорту.

Система квотування товарів – це обмеження щодо вартості або кількості, які вводяться на імпорт або експорт певних товарів на певний період. Імпортні квоти застосовуються для захисту вітчизняних виробників або для диверсифікації імпорту з метою уникнення залежності від будь-якої країни. Експортні квоти встановлюються з метою забезпечення вітчизняних споживачів достатньою кількістю товарів за низькими цінами, попередження виснаження природних ресурсів, підвищення цін на експорт шляхом обмеження обсягу поставок. Тип квотування, котрий повністю забороняє торгівлю певних видів товарів або всіх товарів, називається *ембарго*.

Міжнародний картель являє собою монополістичне об'єднання експортерів якого-небудь товару з різних країн, спрямоване на забезпечення контролю за обсягами виробництва й установалення вигідних цін. Можливість картелю одержувати додатковий дохід шляхом установалення монополю високих цін на світовому ринку залежить від еластичності попиту, тим більше надбавка до ціни, що може встановити картель. Оптимальна картельна надбавка до ціни (t^*), як частка цієї ціни, визначається за формулою:

$$t^* = \frac{c}{|d - S_0(1 - c)|} \quad (3.31)$$

де c – частка продажів картелю на світовому ринку;

d – еластичність світового попиту на даний продукт;

S_0 – еластичність поставок продукту з альтернативних картелю джерел;

Таким чином, відповідно до формули (7.6) еластичність попиту на продукцію картелю залежить від трьох основних параметрів: c , d , S_0 . Розглянуті параметри не постійні, тому монополістична влада картелю не може бути довговічною й згодом величина t^* , а відповідно і ступінь монополістичного панування картелю, буде падати.

Ліцензування (licensing) – регулювання зовнішньоекономічної діяльності шляхом дозволу, який видається державними органами на експорт або імпорт товару в певній кількості за певний проміжок часу. Підвищуючи ціну ліцензій і обмежуючи їх кількість, можна добитися не лише обмеження імпорту або експорту, але й погіршення умов торгівлі у зв'язку з додатковими витратами, затримками в часі.

З метою захисту національних виробників держава може заохочувати експорт. Однією з форм стимулювання вітчизняних експортних галузей є **експортні субсидії**, тобто фінансові пільги. Вони можуть бути прямими (дотації, які виплачуються виробникам у

випадку виходу їх на зовнішній ринок) та непрямими (пільгове оподаткування, кредитування, страхування тощо).

«Добровільне» обмеження експорту (voluntary export restraint) – це кількісне обмеження експорту, що базується на зобов'язанні одного з партнерів по торгівлі добровільно обмежити або не збільшити обсяг експорту товару, що прийнятий в рамках офіційної міжурядової або неофіційної угоди про встановлення квот на експорт товару. За останні роки між різними країнами укладено понад 100 угод про «добровільні» експортні обмеження, в розрахунок на запобігання більш твердих торговельних бар'єрів. Специфіка «добровільних» експортних обмежень полягає в тому, що торговельний бар'єр, який захищає країну-імпортера, вводиться країною, що експортує.

Демпінг (dumping) – 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 прагнуть опанувати зовнішній ринок своєї продукції, так і за рахунок державних субсидій експортерам.

Серед нетарифних методів регулювання важливу роль відіграють **методи прихованого протекціонізму**. Основними з них є:

- адміністративні формальності – національні правила проведення імпорتنих операцій, які обмежують імпорт (обов'язкове використання міжнародних торгів при закупівлі обладнання, отримання імпорتنих ліцензій при виконанні ряду вимог тощо);

- технічні бар'єри – приховані методи торговельної політики, які виникають тому, що національні технічні, адміністративні та інші норми і правила, побудовані таким чином, щоб перешкоджати ввезенню товарів з-за кордону (вимоги про дотримання національних стандартів, спеціальне упакування і маркування тощо);

- встановлення мінімальних імпорتنих цін передбачає суворе дотримання експортером рівня цін, установлених країною-імпортером;

- імпорتنі податки – прикордонний податок, яким обкладаються товари при перетині митних кордонів конкретної країни (митні збори, пов'язані з оформленням митних документів, або зі здійсненням митного контролю; сплата зборів за перевірку якості імпортованого товару; торговельні збори; статистичні збори; збори за здійснення фітосанітарного контролю; сезонні та екологічні збори);

- імпортний депозит – форма задатку, який імпортер повинен внести в свій банк в національній чи іноземній валюті перед закупівлею іноземного товару;

- валютні обмеження – регламентація операцій резидентів і нерезидентів з валютою й іншими валютними цінностями;

Таким чином, використання протекціоністських інструментів у торговельній політиці має своїх переможців і переможених. Споживачі програють, коли не одержують більше дешевих іноземних товарів. Платники податків програють, якщо платять за експортні субсидії. Робітники і виробники в захищених галузях виграють від торговельних обмежень, якщо ці обмеження допомагають їм конкурувати з іноземними виробниками.

Здебільшого країни проводять гнучку зовнішньоторговельну політику, використовуючи як методи протекціонізму, так і політику вільної торгівлі.

Регулювання міжнародної торгівлі здійснюється на певних рівнях (табл. 3.12):

Таблиця 3.12 – Рівні регулювання міжнародної торгівлі

Рівні	Характеристика
<i>Фірмовий</i>	- це угода між фірмами про розподіл ринку сировини, матеріалів, збуту товарів, сфер впливу, цінової політики
<i>Національний</i>	- коли зовнішня торгівля кожної країни здійснюється у відповідності з національно-правовим забезпеченням регулювання зовнішньоекономічної діяльності
<i>Міжнаціональний</i>	- проявляється в укладанні відповідних угод між державами, групами держав
<i>Наднаціональний</i>	- здійснює стратегію світового співтовариства чи заходів з регулювання міжнародної торгівлі шляхом створення спеціальних міжнародних інституціональних структур та угод (СОТ, ЮНКТАД, МТЦ, ЮНСІПРАЛ, 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 на основі багатосторонніх угод, основною з яких є *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. 3.13).

Таблиця 3.13 – Базові принципи торговельних відносин між державами

Принцип	Зміст
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

Принцип	Зміст
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.

Угода про заснування Світової організації торгівлі була підписана 15 квітня 1994 р. в Марракеші (Марокко) 120-ма країнами-учасниками багатосторонніх торгових переговорів у межах ГАТТ. 31 грудня 1995 р. 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 наступному:

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

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 Угоду по торговельних аспектах інтелектуальної власності (ТАІВ).

5) Система врегулювання спірних торговельних питань, що діяла в рамках ГАТТ дозволяла окремим країнам блокувати прийняття рішень. Система врегулювання торговельних спорів, що діє у СОТ,

дозволяє приймати багато рішень, що не можуть бути блоковані окремими країнами, на автоматичній основі.

Головне завдання СОР – лібералізація світової торгівлі шляхом її врегулювання переважно тарифними методами про послідовному скороченні рівня імпортного мита, а також ліквідація різних нетарифних бар'єрів, кількісних обмежень та інших перепон у міжнародному обміні товарами і послугами.

На відміну від більшості міжнародних організацій, *до системи СОР приєднуються, а не вступають*. Це зумовлено тим, що кожна країна приєднується власне до системи угод (бере на себе зобов'язання їх виконувати), а організація, зі свого боку, перевіряє здатність держави їх виконувати. Переговори про вступ тривають у середньому від 4 до 6 років. При цьому *головною умовою набуття членства у СОР* є відповідність національного законодавства базовим стандартам і нормам, які містяться в угодах системи СОР.

Діяльність ГАТТ/СОР здійснюється шляхом проведення *багатобічних тарифних переговорів*, що поєднуються в раунди. З початку роботи ГАТТ відбулося вісім торговельних раундів, результати яких привели до скорочення середнього мита (з 25-30% до 3-4%). Якщо в першому раунді переговорів брали участь лише 23 країни, то учасниками восьмого (Уругвайського) раунду були вже 123 країни (табл. 3.14).

Таблиця 3.14 – Торговельні раунди ГАТТ/СОР

Рік проведення	Місце проведення	Кількість країн	Предмет переговорів	Результати
1947	Женева, Швейцарія	23	Тарифи: переговори на основі запитів та пропозицій послідовно позиція за позицією	Поступки щодо 45000 тарифних позицій
1949	Аннесі, Франція	29	Тарифи: переговори на основі запитів та пропозицій послідовно позиція за позицією	5000 тарифних поступок, 9 приєднань
1951-1952	Торкі, Англія	32	Тарифи: переговори на основі запитів та пропозицій послідовно позиція за позицією	8700 тарифних поступок, 4 приєднання
1956	Женева, Швейцарія	33	Тарифи: переговори на основі запитів та пропозицій послідовно позиція за позицією	Помірне зниження
1960-1961	Женева, Швейцарія (раунд Ділона)	39	Тарифи: переговори на основі запитів та пропозицій послідовно позиція за позицією, викликані частково необхідністю збалансування поступки після створення ЄС	Обмін 4400 поступками; відхилення пропозицій ЄС щодо 20% лінійного зниження тарифів на промислові товари

Продовження табл. 3.14

Рік проведення	Місце проведення	Кількість країн	Предмет переговорів	Результати
1964-1967	Женева, Швейцарія (раунд Кеннеді)	74	Тарифи: формульний підхід (лінійне зниження) та переговори позиція за позицією. Нетарифні заходи: анти демпінг, митна оцінка	Середній рівень тарифів зменшився на 35%; зв'язано 33000 тарифних ліній; угоди про митну оцінку та антидемпінг
1973-1979	Женева, Швейцарія (Токийський раунд)	99	Тарифи: формульний підхід з виключеннями. Нетарифні заходи: антидемпінг, митна оцінка, субсидії та компенсаційні заходи, державні закупівлі, ліцензування імпорту, стандарти на продукцію, захисні заходи, спеціальний та диференційований режим для країн, що розвиваються	Середній рівень тарифів зменшився на третину – до 6% на промисловий імпорту країн ОЕСР, узгоджено добровільні кодекси поведінки щодо всіх нетарифних питань, крім захисних заходів
1986-1994	Пунта-дель-Есте, Уругвай Марракеш, Марокко (Уругвайський раунд)	117	Тарифи: формульний підхід та переговори позиція за позицією. Нетарифні заходи: всі питання раунду та послуги, інтелектуальна власність. Правила походження, пов'язані з торгівлею, інвестиційні заходи, врегулювання спорів, огляд торгової політики	Середній рівень тарифів зменшився на третину; врегульовано питання торгівлі текстилем та одягом, с/г продукцією; створено СОТ; нові угоди про послуги та ТРІПС
2001- триває	Женева (Доський раунд розвитку)	150	Послуги, доступ до ринку, сільське господарство, торговельні аспекти прав інтелектуальної власності, врегулювання суперечок, ін.	Переговори тривають

Таким чином, в наш час СОТ є глобальною торговою системою, 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.



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. З'ясуйте першопричини, що породжують міжнародну торгівлю.

4. Як впливають на попит та пропозицію зміни в умовах торгівлі та чому? Аргументуйте свою відповідь.

5. Як здійснюється розвиток конкурентоспроможності експорту в різних країнах світу?

6. У чому проявляється взаємозв'язок між видами і методами міжнародної торгівлі? Наведіть приклади.

7. Які об'єктивні та суб'єктивні чинники зумовлюють зростання обсягів міжнародної торгівлі?

8. Чому поширення електронної торгівлі на сучасному етапі розвитку міжнародної торгівлі стає її провідною рисою? Назвіть особливості електронної торгівлі.

9. У чому полягають якісні відмінності між товаром та послугою?

10. Дайте характеристику змін у світових товарних потоках у другій половині XX ст. та розкрийте їхні чинники.

11. Чи може оптимальне використання результатів НТР забезпечити стабільний розвиток країни?

12. Наведіть та охарактеризуйте форми правового захисту міжнародного руху технологій.

13. Охарактеризуйте основні напрями міжнародного руху технологій.

14. Яку загрозу спричиняє лібералізація зовнішньоторговельних відносин для країн, що розвиваються?

15. Чому митні тарифи є класичним і основним інструментом зовнішньоторговельної політики? Поясніть.

16. До яких позитивних політичних наслідків призводить політика «вільної торгівлі»?

17. За яких причин вводять ембарго? Поясніть.



Контрольні питання

1. Надайте сутнісну характеристику світового ринку.

2. Визначте особливості територіальної структури світового ринку.

3. Охарактеризуйте основні елементи функціональної структури світового ринку.

4. Які товарні класифікації та номенклатури використовуються у МЕВ?

5. Назвіть основи теорії міжнародної торгівлі.

6. У чому полягає сутність класичної теорії міжнародної торгівлі?

7. На чому заснований подальший розвиток класичної теорії міжнародної торгівлі?

8. Чим відрізняються теорії абсолютних і порівняльних переваг у міжнародній торгівлі?

9. У чому полягає зв'язок між теорією співвідношення факторів виробництва, теорією вирівнювання цін та парадоксом Леонтьєва?

10. Охарактеризуйте історичне місце та значення міжнародної торгівлі у процесі формування світового господарства.

11. Назвіть специфічні особливості міжнародної торгівлі.

12. Розкрийте місце і значення міжнародної торгівлі у розвитку економіки країни.

13. Наведіть систему показників, що характеризують участь країн у міжнародній торгівлі.

14. За якими показниками характеризують зовнішню торгівлю?

15. Назвіть складові механізми здійснення міжнародної торгівлі.

16. Наведіть систематизацію форм міжнародної торгівлі.

17. Що являють собою експортні (реекспортні), імпортні (реімпортні) операції?

18. Наведіть види та особливості здійснення операцій зустрічної форми торгівлі. З яких причин операції зустрічної торгівлі використовують країни, що розвиваються?

19. Назвіть форми зустрічної торгівлі.

20. Назвіть особливості бартерних угод. Чому бартерні угоди можна назвати «валютоекономі» угоди?

21. Що полягає в основі виробничих компенсаційних угод? Назвіть особливості цих угод.

22. В чому полягає сутність операцій з давальницькою сировиною.

23. В яких випадках застосовується прямий метод торгівлі.

24. В яких випадках застосовується непрямий метод торгівлі? Назвіть недоліки та переваги для експортера.

25. Що собою уявляє торгівля через консигнаційні склади посередника?

26. Які основні причини розвитку міжнародної торгівлі послугами? Визначте особливості міжнародної торгівлі послугами.

27. Що уявляє собою оренда? Назвіть види оренди та причини, що обумовили широке розповсюдження лізингових операцій.

28. Які особливості характерні для інформаційного забезпечення на сучасному етапі? Як можна охарактеризувати ринок інформаційних послуг.

29. Які причини обумовили розвиток ф'ючерсної торгівлі?

30. Обґрунтуйте причини, що обумовили розвиток міжнародних торгів, як основної форми розміщення замовлень на виробництво машин та устаткування.

31. У чому полягають переваги посередників на світовому ринку?

32. Яка роль інституціональних посередників в міжнародній торгівлі?

33. Назвіть особливості ціноутворення на світових товарних ринках.

34. Яка існує систематизація цін у міжнародній торгівлі?

35. Назвіть основні принципи та методи встановлення зовнішньоторговельних цін.

36. У чому сутність та особливості науково-технічних відносин?

37. Дайте визначення поняттю технологія й охарактеризуйте її складові.

38. Розкрийте й охарактеризуйте інституціональні елементи світового ринку технологій.

39. Які фактори обумовлюють особливості технології як об'єкта економічних операцій?

40. Назвіть й охарактеризуйте рівні міжнародного руху технологій.

41. Що таке міжнародні технологічні гранти?

42. У чому особливості та які основні форми міжнародної технічної допомоги?

43. Розкрийте основні напрямки удосконалювання міжнародного технологічного обміну.

44. Назвіть фактори які сприяють активізації процесів міжнародного обміну технологіями.

45. Розкрийте та охарактеризуйте інституційні елементи світового ринку технологій.

46. Охарактеризуйте основні інструменти державного регулювання міжнародної торгівлі.

47. Що розуміють під зовнішньоторговельною політикою?

48. Які два основних напрями зовнішньоторговельної політики існують?

49. Що являє собою проведення політики «вільної торгівлі»?

50. Що являє собою політика «протекціонізму»?

51. Розкрийте сутність тарифних та нетарифних методів державного регулювання зовнішньої торгівлі.

52. Що таке мито? За якими критеріями можна класифікувати мито?

53. Що представляють собою нетарифні бар'єри? На які групи поділяють нетарифні бар'єри?

54. Що таке «квота»? Коли квота не є обмеженням, а тільки способом контролю за рухом товару?

55. Яку роль у регулюванні міжнародної торгівлі відіграє Світова організація торгівлі (СОТ)? Які результати діяльності СОТ можна відзначити?



Ситуаційні завдання та вправи

Ситуаційне завдання 1 «Торгівля Шрі-Ланки»

Уважно прочитайте текст кейсу 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. км² 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 слабorozвинутих країнах (СРК); темпи зростання населення, які становлять в останнє десятиліття 1,5% на рік – серед найнижчих у світі.

Хоча Шрі-Ланка досягла незалежності лише 1948 р., у неї є тривала документована історія міжнародної торгівлі: цар Соломон посилав 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 зростав 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 звужив 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, Східно-азійського 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?

Ситуаційне завдання 2 **«Діснейленд» за кордоном»**

Уважно прочитайте текст кейсу та надайте відповіді на запитання.

Тематичні парки з'явилися в США, коли 17 липня 1955р. Уолт Дісней побудував і відкрив знаменитий Діснейленд, вклавши в справу 17 млн. дол. Новий парк площею 180 акрів спочатку проектувався як економічний об'єкт, націлений на отримання прибутку. Звичайно, для створення повноцінного тематичного парку потрібні великі площі і величезні капітальні вкладення. Оскільки «Діснейленди» працюють як транснаціональні корпорації за єдиною науково-виробничої та фінансової стратегії, сформованої в США, то поширення американського «культурного продукту», а разом з ним способу життя і мислення. Діснейленд – американська легенда. Це чарівне простір, в якому діти і дорослі потрапляють в казку. Сила цієї легенди настільки велика, що вона стала унікальним торговим брендом. Зараз торговий знак

«Діснейленд» є одним з основних нематеріальних активів компанії, який успішно інвестується в розвиток Дісней-проектів по всьому світу.

Проте успішність бренду на споживчому ринку однієї країни не гарантує його триумф на ринках інших країн. Просування товарного знака вимагає вивчення особливостей національних культур і специфіки ментальності майбутніх споживачів. Більшості проектів необхідна серйозна адаптація до місцевих умов.

Зростання кількості зарубіжних філій тематичного парку «Діснейленд» відбувалося достатньо швидко. У 1984 р. 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 1990 р. 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 виявився майже точною копією двох американських парків. Дорогоговкази виконано англійською мовою, годують переважно стравами американської кухні. Керівництво компанії «Оріентел 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. 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» нашттовхнув компанію на думку про розширення ринку та вихід у Європу. 12 квітня 1992 р. відкрився паризький Діснейленд. Він займає 2 тис. га і розташований в 32 км від Парижа. Це величезний розважальний комплекс, що включає два парки розваг – Disneyland Park і Walt Disney Studios Park, зону відпочинку Disney Village з ресторанами, дискотеками, магазинами, нічними клубами і сім'ю готелями, що мають рейтинг від двох до чотирьох зірок. «Дісней» створив світ атракціонів «Діснейленд», базуючись на науковій фантастиці Жюль Верна.

Холодніший клімат Паризького регіону привів до необхідності створення деяких атракціонів у закритих приміщеннях: було продумано розташування камінів, скляних куполів над алеями, захищених місць для черг. Корпорація «Дісней» погодилась придбати у власність 49,9% парку «Євро-Дісней» («СД»), 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. Будівництво Євродіснейленду обійшлося в 1,5 млрд. дол.

Як показали дослідження ринку тематичних парків, основна частина потенційних відвідувачів повинна жити від них не більш ніж у двох годинах їзди. Однак при проектуванні французького Діснейленду вважалося, що гості будуть добиратися в парк повітряним шляхом. Таким чином, плановане відвідання зростало до 300 млн. осіб на рік. Передбачалося, що в день відкриття в парк прийдуть 500 тис. осіб, але реальне число виявилось в 10 разів менше. Щоденне відвідування при вартості вхідного квитка близько 40 дол. насилу досягало 25 тис. осіб замість очікуваних 60 тис. У результаті готелі парку виявилися незатребуваними. Над Євродіснейленд нависла загроза банкрутства. В якості екстрених заходів було знижено ціни на їжу та проживання, помітно активізувалася рекламна кампанія. У результаті до 1995р. число відвідувачів суттєво збільшилося, парк окупив витрати і навіть отримав прибуток у розмірі 22 млн. дол. З'явилася можливість інвестувати кошти в нові атракціони.

Паризький парк виявив відмінність між європейським і американським споживчим ринками. Виявилось, що жителі Старого Світу зовсім не в захваті від Міккі-Мауса. Незважаючи на підвищення кількості відвідувачів, вкладення в парк виявилися невиправдано великими.

Приклад того, як маркетологи компанії «Уолт Дісней» вчать на своїх помилках, - китайський Діснейленд. Його проект розроблений з урахуванням особливостей національної культури і адаптований до звичаїв цього народу. Діснейленд, відкритий 12 вересня 2005р. в Сянгані, став найменшим у родині Дісней-парків, його площа всього 126 га, а штат – 5 тис. осіб. При проектуванні парку враховувалися прийняті у Фен-шуй уявлення про гармонію, багатство і щастя, тому ландшафти китайського Діснейленду рясніють пагорбами, звивистими доріжками, струмками, фонтанами і

водоспадами. Китайсько-американські інвестиції в спільне підприємство склали 3,5 млрд. дол. Владі країни належить 57% пакету акцій. Передбачається, що за 40 років роботи парк принесе дохід у розмірі 19 млрд. дол. Тільки за перший рік роботи його відвідали 5,6 млн. осіб.

Незважаючи на очевидний успіх, маркетологи не задоволені розмірами доходів. Вони вважають, що причина недоотримання запланованого прибутку пов'язана з низкою соціально-економічних причин. Труднощі полягають у тому, що більшість відвідувачів парку є жителями материкового Китаю, які лише 12 років тому познайомилися з героями мультфільмів Уолта Діснея. Для людей середнього і старшого віку американська та європейська культура залишається чужою. Тому прийнято рішення орієнтувати нову рекламну політику парку на успішних 25-30-річних китайців з досить високим рівнем заробітної плати, які вперше побачили Міккі Мауса на початку 90-х рр. Молоді «європеїзовані» професіонали визнані найважливішими потенційними відвідувачами, тому що вони можуть дозволити собі недешеві тури в Діснейленд, де вартість квитка для дорослих становить 38 дол., у той час як звичайний китайський робітник отримує 70-110 дол. на місяць. Реклама Діснейленду пішла з білбордів і переміщається в Інтернет – головне середовище спілкування китайських япії. Компанія «Уолт Дісней» доклала чимало зусиль, щоб гонконзький Діснейленд відповідав звичкам і смакам китайців. У число традиційних персонажів введена китайська дівчина Мулань, футболки, які продаються в парку, підігнані під китайську фігуру, в ресторанах широко представлена національна кухня. Враховано навіть схильність китайців до покупки золотих прикрас, для цього список сувенірних крамниць поповнився ювелірним магазином. Отже, маркетологи «Уолт Дісней» розглядають гонконзький Діснейленд в якості трампліну для виходу на ринок внутрішніх районів КНР.

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?

5) Чи може корпорація продовжити створення тематичних парків за межами США? Якщо так, то де? Які типи організаційних форм слід було б розглянути при цьому? Що могла б зробити корпорація «Дісней», щоб адекватно реагувати на загрозу конкуренції, що виникла за кордоном?

Завдання 1

Припустимо, що Аргентина й Бразилія виробляють тільки два товари – зерно й цукор, рівень витрат на їхнє виробництво характеризується даними, наведеними в табл. 1, а граничні витрати заміщення залишаються незмінними при будь-яких обсягах виробництва.

Таблиця 1

Країни	Витрати на випуск 1 т. зерна	Витрати на випуск 1 т. цукру
Аргентина	200	150
Бразилія	170	170

Визначити на основі теорій абсолютних і відносних переваг:

- 1) у виробництві якого товару Аргентина має абсолютну перевагу;
- 2) у виробництві якого товару Бразилія має абсолютну перевагу;
- 3) у виробництві якого товару Аргентина має відносну перевагу;
- 4) у виробництві якого товару Бразилія має відносну перевагу;
- 5) які товари будуть експортувати й імпортувати країни в умовах вільної торгівлі;
- 6) у яких межах повинне встановитися співвідношення світових цін на зерно й цукор.

Завдання 2

Припустимо, що Польща й Чехія продукують тільки два товари – телевізори й комп'ютери. Витрати праці на виробництво даних товарів наведені в табл. 2. Граничні витрати заміщення при будь-яких обсягах виробництва залишаються незмінними. Обидві країни використовують загальну валюту.

Таблиця 2

Товари	Витрати праці (трудомісткість), людино-години на одиницю випуску	
	Польща	Чехія
Телевізори	10	30
Комп'ютери	50	90

Використовуючи теорії абсолютних і відносних переваг визначити:

- 1) яка країна має абсолютну перевагу у виробництві телевізорів, а яка – у виробництві комп'ютерів і чому;
- 2) відносні ціни даних товарів в умовах, коли зовнішня торгівля відсутня;
- 3) відносні переваги, тобто яка країна має відносну перевагу у виробництві телевізорів, а яка – у виробництві комп'ютерів і чому;

4) напрямки експортно-імпортних потоків, якщо країни почнуть торгувати в умовах вільної торгівлі;

5) межі, у яких повинне встановитися співвідношення світових цін на телевізори й комп'ютери.

Завдання 3

Припустимо, що Німеччина й Росія продукують два товари – тенісні м'ячі й ракетки. Обсяги випуску даних товарів на одиницю витрат наведені в табл. 3. Граничні витрати заміщення залишаються незмінними при будь-яких обсягах виробництва.

Таблиця 3

Товари	Обсяги виробництва товарів, шт. на одиницю витрат	
	Росія	Німеччина
М'ячі	50	67
Ракетки	25	100

Виходячи з теорій абсолютних і відносних переваг визначити:

- 1) абсолютні переваги;
- 2) альтернативні витрати виробництва даних товарів в умовах відсутності зовнішньої торгівлі;
- 3) відносні переваги для кожної із країн;
- 4) напрямки експорту й імпорту, якщо країни почнуть торгувати в умовах вільної торгівлі;
- 5) межі, у яких повинне встановитися співвідношення світових цін на м'ячі й ракетки в умовах вільної торгівлі.

Завдання 4

Розглянемо виробничі можливості Канади й Іспанії до встановлення зовнішньоторговельних відносин, які показані в табл. 4. Канада й Іспанія продукують два товари – телевізори й сир.

Таблиця 4

Продукт	Виробництво (одиниць на день)	
	Канада	Іспанія
Телевізори (шт.)	8	6
Сир (кг.)	40	20

Визначити, використовуючи теорії абсолютних і порівняльних переваг:

- 1) абсолютні переваги по кожному з товарів;
- 2) відносні ціни даних товарів на внутрішньому ринку в умовах, коли зовнішня торгівля відсутня;
- 3) порівняльні переваги по кожному з товарів;
- 4) на виробництві якого товару вигідно спеціалізуватися Канаді;

5) напрямки експортно-імпортних потоків, якщо країни почнуть торгувати в умовах вільної торгівлі;

6) межі, у яких повинне встановитися співвідношення світових цін на товари в умовах вільної торгівлі між Канадою й Іспанією.

Завдання 5

Туреччина й Польща продукують по два товари кожна – велосипеди й окуляри. У Туреччині загальна кількість витрат праці на їхнє виробництво становить 1000 годин, а в Польщі загальна кількість витрат праці, що витрачає на їхнє виробництво більше, і становить 1200 годин. У Туреччині необхідно затратити 5 годин на виробництво кожного велосипеда й 2 години на кожні окуляри. У Польщі – і на велосипед і на окуляри потрібно по 3 години.

1) Підрахуйте відносну ціну велосипедів, виражену через ціну окулярів і відносну ціну окулярів, виражену через ціну велосипеда, у Польщі й у Туреччині.

2) Зробіть висновки про порівняльні переваги й напрямки експорту й імпорту (якщо країни почнуть торгувати).

3) Визначте, в якому інтервалі буде знаходитися рівноважна ціна на велосипеди, а також рівноважна ціна на окуляри, якщо країни почнуть торгувати.

Завдання 6

Російські й українські фермери продукують пшеницю й молоко. Росія на одиницю витрат може виробити 60 т. пшениці або 40 т. молока, або будь-яку комбінацію обсягів цих продуктів у зазначених межах, а Україна при аналогічних витратах – 30 т. пшениці або 70 т. молока, або будь-яку їхню комбінацію в зазначених межах. Граничні витрати заміщення залишаються постійними при будь-яких обсягах виробництва. Визначити:

1) у виробництві якого товару Росія має абсолютну перевагу, у виробництві якого – відносну перевагу;

2) у виробництві якого товару Україна має абсолютну перевагу, у виробництві якого – відносну перевагу;

3) які напрямки товаропотоків у випадку розвитку торгівлі між країнами, і в якому інтервалі буде знаходитися рівноважна ціна на пшеницю, а в якому – на молоко;

Завдання 7

Затрати праці (у годинах) на виробництво печива та цукерок в Україні та Польщі такі (табл. 5).

Таблиця 5

Країна	Печиво	Цукерки
Україна	12	4
Польща	2	8

- 1) У виробництві якого товару Україна має відносну перевагу і чому?
- 2) Розрахуйте альтернативну ціну цукерок, виражену через ціну печива, для України та для Польщі.
- 3) В якому інтервалі буде знаходитись ціна рівноваги на цукерки у випадку розвитку торгівлі між двома країнами?
- 4) Якщо відносна ціна рівноваги на цукерки внаслідок торгівлі буде дорівнювати 4, на якому з товарів буде спеціалізуватися кожна з країн і чому?
- 5) Підрахуйте вигреш Польщі від торгівлі, якщо вона буде спеціалізуватися на виробництві печива.

Завдання 8

Затрати робочого часу в Україні та Німеччині на виробництво товарів А, Б, В, Г наведені у табл. 6.

Таблиця 6

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

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

Завдання 9

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.

- 1) Які фактори виробництва відносно більш інтенсивно використовуються для виробництва пшениці? Які – для молока?
- 2) Чи може ферма виробити 50 т молока та 90 т пшениці одночасно?

Завдання 10

Затрати праці (у год.) на виробництво шинки і пива в Україні та Чехії такі (табл. 7).

Таблиця 7

Товар	Україна	Чехія
Шинка (кг/год.)	10	2
Пиво (л/год.)	2	6

1) У виробництві якого товару Україна має абсолютну перевагу? У виробництві якого товару Чехія має абсолютну перевагу?

2) Підрахуйте виграш від торгівлі відповідно України та Чехії, якщо вони обмінюють 10 кг шинки на 6 л пива.

3) Підрахуйте виграш від торгівлі відповідно України та Чехії, якщо вони обмінюють 10 кг шинки на 12 л пива.

Завдання 11

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.

1) 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?

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

Завдання 12

Припустимо, що країни Китай та Росія виробляють тільки два товари – цукор і сталь, рівень витрат на їх виробництво характеризується даними, наведеними у табл. 10, а максимальні витрати заміщення залишаються незмінними при будь-яких обсягах виробництва.

Таблиця 8

Країни	Витрати на випуск 1 тони сталі	Витрати на випуск 1 тони цукру
Китай	150	100
Росія	120	120

1) Чи має Китай абсолютну перевагу у виробництві сталі?

2) Чи має Росія порівняльну перевагу у виробництві цукру?

3) Які товари будуть експортувати та імпортувати Китай і Росія в умовах вільної торгівлі?

4) В яких межах повинно встановитися співвідношення світових цін на сталь та цукор в умовах вільної торгівлі між Китаєм і Росією?

Завдання 13

На основі даних табл. 9 потрібно визначити ступінь відкритості національних економік – через розрахунок експортних квот, обсягу експорту на душу населення та питомої частки кожної країни у світовому експорті.

Таблиця 9

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?

Завдання 14

На основі даних представлених у табл. 10, визначте ступінь залежності кожної країни від міжнародної торгівлі.

Таблиця 10

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
.....			
Світ в цілому	12062	12380	43920

До якої групи залежності відноситься кожна з країн і чому?

Завдання 15

Експорт-імпорт послуг країн світу у 2010-2011 рр. подано у табл. 11 (млн. дол. США).

Таблиця 11

Країни	Експорт		Імпорт	
	2010 р.	2011 р.	2010 р.	2011 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
.....				
Світ	9038,9	11741,3	4980,6	6468,0

Визначте показники динаміки торгівлі послугами: темпи приросту експорту, імпорту та зовнішньоторговельного обігу.

Завдання 16

Зовнішня торгівля України у 2012 р. характеризувалась такими даними, табл. 12 (млн. дол. США):

Таблиця 12

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

Розрахуйте щодо кожної групи країн:

- 1) торговельний баланс;
- 2) торговельний оборот;
- 3) відносну частку країн СНД та Балтії в українському експорті й імпорті;
- 4) відносну частку інших країн в українському експорті та імпорті.

Завдання 17

Підприємство укладає зовнішньоторговельну угоду з іноземною фірмою у 2013 р. на експорт хутра. На основі наступних даних необхідно визначити експортну ціну на хутро з використанням методу власних витрат виробництва у міжнародному ціноутворенні (табл. 13).

Таблиця 13

Показники	Розрахунок (тис. грн.)
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 18

Підприємство укладає зовнішньоторговельну угоду у 2013 р. з іноземною фірмою на поставку обладнання у 2015 р. 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 2015 р. за придбання обладнання.

Завдання 19

Визначити розрахункову ціну ліцензії, якщо середньорічний випуск продукції за ліцензією складає 360 тис. т., термін дії договору 3 роки. Прибуток від продажу одиниці продукції з використанням ліцензії складає 30 грн., а прибуток від реалізації одиниці продукції за діючою технологією у ліцензіаті – 20 грн. Доля ліцензіару в прибутку становить 30%.

Завдання 20

Обсяг планового випуску продукції за ліцензією в перший рік складатиме 250 тис. шт., який на другий рік планується збільшити на 2%. Строк дії ліцензійного договору – 2 роки. Продажна ціна продукції в перший рік становитиме 100 грн./од., на другий – 120 грн./од. Розмір роялті залишиться на одному рівні і складатиме 5%. Визначити ціну ліцензії на базі роялті.

Завдання 21

Виробничі потужності по ліцензії дають змогу виробити 5000 ц продукції (V) за ціною центнера 60 грн. (Ц) і розрахунковим рівнем

рентабельності 0,4, або 40 % (Р). Оскільки ця технологія не може бути використана іншими суб'єктами господарювання, бо ліцензія є виключною, то частка ліцензіара в прибутку ліцензіата (Ч) становитиме 0,16, або 16 %. Необхідно визначити ціну ліцензії у формі щорічних відрахувань (роялті) від вартості виробленої продукції по ліцензії із застосуванням ноу-хау – нової незапатентованої технології.

Також підприємству необхідно прийняти рішення про доцільність купівлі ліцензії за ціною 100 тис. грн. за необмеженого строку її використання та фіксованими відрахуваннями платежів роялті ліцензіару. При цьому потрібно врахувати, що підприємство ще раніше отримало право на тимчасове використання даної ліцензії – нової технології. Її впровадження дало змогу підприємству виробляти продукцію обсягом 500 тис. грн. і підвищити рівень рентабельності на 30 процентних пунктів порівняно з її базовим рівнем, який становив 14%. Відомо також, що «стандартна» частка відрахувань ліцензіару від додаткового прибутку ліцензіата, як правило, становить 15%, а найбільш реальна ставка капіталізації альтернативних напрямків інвестування – 16% річних (процентна ставка по депозитах у банку).

Завдання 22

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

1) В Україні вводиться 100-відсотковий адвалерний тариф на імпорт коліс із Росії та Польщі. Чи буде Україна продовжувати імпортувати колеса?

2) Якщо після цього Україна утворить митний союз з Росією, чи буде вона сама виробляти або імпортуватиме їх?

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

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

5) Якщо тепер Україна утворить митний союз з Польщею, чи буде вона сама продукувати колеса або імпортуватиме їх?

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

Завдання 23

Бразилія вводить тариф на експорт цукру у розмірі 20 дол. за тону. На основі даних, наведених у табл. 14, розрахуйте наступні величини:

Таблиця 14

Показники	Без тарифу	З тарифом
Світова ціна на цукор	300 дол. за 1 т.	300 дол. за 1 т.
Обсяг внутрішнього споживання	6 млн. т.	8 млн. т.
Обсяг внутрішнього виробництва	22 млн. т.	20 млн. т.

- 1) виграш бразильських споживачів від введення тарифу;
- 2) втрати бразильських виробників від введення тарифу;
- 3) розмір надходжень до державного бюджету від тарифних зборів;
- 4) чистий ефект від введення експортного мита на цукор для національного добробуту Бразилії.

Завдання 24

У Швеції вводять тариф на імпорт телевізорів у розмірі 100 дол. за один телевізор. Світова ціна телевізорів становить 450 дол. за 1 телевізор. Про зміни, що відбулися на внутрішньому ринку Швеції свідчать дані табл. 15.

Таблиця 15

Показники	До введення тарифу	Після введення тарифу
Обсяг внутрішнього попиту, млн. шт.	18	14
Обсяг внутрішньої пропозиції, млн. шт.	8	10

На підставі даних, наведених у табл. 15, розрахуйте наступні величини:

- 1) ціну одиниці продукції на внутрішньому ринку після введення специфічного тарифу;
- 2) як зміниться обсяг імпорту внаслідок введення митного тарифу;
- 3) як вплинуло введення тарифу на добробут споживачів і виробників у Швеції;
- 4) який розмір надходжень у держбюджет від тарифних зборів;
- 5) як змінився добробут країни в цілому.

Завдання 25

Угорщина вводить тариф на експорт рису в розмірі 20 дол. за тонну. Світова ціна 1 т. рису становить 300 дол. за тонну. Зміна попиту та пропозиції даного товару на внутрішньому ринку наведені в табл. 16.

Таблиця 16

Показники	До введення тарифу	Після введення тарифу
Обсяг внутр. споживання рису, млн. тонн	6	8
Обсяг внутр. виробництва рису, млн. тонн	22	20

На підставі даних, наведених у табл. 3, визначите:

- 1) ціну рису на внутрішньому ринку після введення тарифу;
- 2) зміна обсягу експорту в результаті введення митного тарифу;
- 3) вплив тарифу на добробут споживачів, виробників, дохідну частину держбюджету;
- 4) чистий ефект від впровадження експортного тарифу на рис для національного добробуту Угорщини.

Завдання 26

Світова ціна на цукор із країн Карибського басейну, що перебуває в порту Нью-Йорка, становить 250 дол. США за 1 т. Мито на імпорт цукру в Казахстан – 20%. Якби імпорт цукру не обкладався тарифом, його річне виробництво в Казахстані становило б 2 млн. т., споживання – 3 млн. т., імпорт – 1 млн. т. Після обкладання імпорту митом внутрішнє виробництво цукру збільшилося до 2,4 млн. т., споживання скоротилося до 2,8 млн. т., імпорт скоротився до 0,4 млн. т. Казахстан по споживанню цукру – мала країна. Розрахуйте:

- 1) виграш казахських споживачів у цілому, якби тариф був установлений;
- 2) втрати казахських виробників цукру від усунення тарифу;
- 3) втрати бюджету від усунення тарифу;
- 4) чистий приріст споживання в результаті усунення тарифу.

Завдання 27

В умовах вільної торгівлі ціна на автомобільні шини на внутрішньому ринку Таїланду становить 320 дол. США за 1 шт., з яких 230 дол. США припадає на матеріальні витрати (вартість сировини, устаткування й т.д.), а 90 дол. США – на додану вартість, створену власно при виробництві шин. З метою захисту національних виробників Таїланд вводить митний тариф, відповідно до якого ставки мита на різні товари різні: імпорт автомобільних шин обкладається 25%-м адвалерним митом, а ставка мита на імпорт необхідних для виробництва шин елементів матеріальних витрат становить 20%. Який буде в цьому випадку фактичний рівень митного захисту таїландських виробників автомобільних шин?

Завдання 28

США виробляють літаки. Ціна одного літака на внутрішньому ринку – 60 млн. дол. США. 50% матеріалів і комплектуючих деталей, необхідних для виробництва літаків, закуповується за кордоном. Частка вартості імпортованих комплектуючих у ціні кінцевої продукції становить 25%. З метою захисту національних виробників і підтримки зайнятості США вводять митний тариф, відповідно до якого ставка мита на імпортований літак становить 15%, а на імпортовані матеріали й комплектуючі, використовувані в літакобудуванні – 10%. Який у цьому випадку фактичний рівень митного захисту літакобудування в країні?

Завдання 29

Німеччина продукує токарські верстати. Ціна одного верстата на внутрішньому ринку – 1200 дол. США. Частка вартості матеріалів і комплектуючих деталей (вітчизняних й імпортованих у сумі), необхідних для виробництва верстатів, у ціні кінцевої продукції становить 45%. Причому 32% матеріалів і комплектуючих деталей закуповується за кордоном, а інші – у вітчизняних постачальників (в умовах вільної торгівлі світова й внутрішня ціни на товар однакові), з метою захисту національних виробників і підтримки зайнятості Німеччина вводить митний тариф, відповідно до якого ставка мита на імпортований токарський верстат становить 21%, а на імпортовані матеріали й комплектуючі, використовувані в машинобудуванні – 9 %. Визначте фактичний рівень митного захисту машинобудування в Німеччині.

Завдання 30

Кілька країн-експортерів кави створили картель із метою підвищення світової ціни на каву. Країни члени картелю контролюють 25% світового ринку кави. Еластичність світового попиту на каву становить – 0,7, а еластичність поставок кави із країн, що не входять у картель, дорівнює 0,4. Розрахуйте оптимальне для картелю підвищення світової ціни.



Рекомендована література для вивчення теми: [1, с. 111-145], [3], [4, с. 92-142], [5, с. 77-153; 263-280], [6], [7], [8, с. 14-60], [9, с. 20-152; 774-788], [10], [12, с. 6-52], [13, с. 43-87], [14], [15], [16], [17, с. 34-54], [19, с. 51-119], [20, с. 34-104], [21], [22], [23], [24], [25], [26, с. 85-125], [27, с. 47-52], [28, с. 34-44], [30, с. 25-69], [31-49].

Тема 4

Світовий фінансовий ринок



Навчальні завдання:

- з'ясувати сутність світового фінансового ринку;
- визначити передумови створення світового фінансового ринку;
- вивчити принципи світового фінансового ринку;
- розглянути загальні та специфічні функції фінансового ринку;
- вивчити структуру світового фінансового ринку;
- визначити основних суб'єктів міжнародних фінансових ринків;
- з'ясувати особливості діяльності фінансових інститутів на світовому фінансовому ринку;
- визначити інститути інфраструктури, що функціонують на фінансовому ринку;
- дослідити джерела фінансових ресурсів та активи фінансових інститутів;
- охарактеризувати основні види прямих учасників фінансових операцій на ринку позичкових капіталів;
- охарактеризувати основні види прямих учасників фінансових операцій на ринку цінних паперів;
- охарактеризувати основні види учасників валютних операцій на валютному ринку;
- охарактеризувати основні види учасників фінансових операцій на ринку золота та нерухомості.
- розглянути основні форми регулювання світового фінансового ринку в умовах глобалізації.

4.1. Сутність, передумови створення та принципи світового фінансового ринку

Фінансовий ринок є складовою сферою фінансової системи держави. Він може успішно функціонувати лише в умовах ринкової економіки, коли переважна частина фінансових ресурсів мобілізується суб'єктами підприємницької діяльності на засадах їх купівлі-продажу.

Метою створення та функціонування фінансового ринку є акумулювання та ефективне розміщення заощаджень в економіці, стан якої значною мірою зумовлений ефективністю переливання 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 фінансового ринку є:

- *господарська самостійність підприємств*, коли підприємства стали повноправними суб'єктами фінансового ринку, та самостійно почали формувати форму своєї власності;

- *ліквідація державної монополії на використання заощаджень населення*, коли населення з метою отримання доходу має можливість вкладати свої кошти не тільки в ощадний банк, а і в різні фінансові установи та фінансові інструменти, що, у свою чергу, сприяє і зростанню добробуту, і росту економіки держави;

- *перехід до нової системи організації грошових потоків в економіці*, коли грошові потоки почали розглядатися як фінансове вираження підприємницької діяльності суб'єкта господарювання в умовах ринкової економіки, як основа самофінансування, що забезпечує покриття потреби підприємства в капіталі за рахунок внутрішніх джерел;

- *рівноправність усіх учасників фінансового ринку* – це основний принцип, який забезпечує однакові права для всіх учасників фінансового ринку щодо отримання інформації, створення необхідних умов для реалізації інтересів суб'єктів ринку, забезпечення захисту їх майнових прав;

- *формування та вдосконалення дворівневої банківської системи*, яка складається з Національного банку країни та інших банків, що створені і діють на території країни відповідно до положень законодавства;

- *утворення інфраструктури фінансового ринку за рахунок різних фінансових посередників*, що представлені в основному банківськими та небанківськими фінансовими установами, контрактними інститутами, кількість яких з кожним роком збільшується, а також і якість послуг, які вони надають на фінансовому ринку;

- *утворення сучасної технічної бази, що обслуговує функціонування фінансового ринку*, пов'язане з розвитком новітніх технологій, інституціоналізацією, лібералізацією фінансових ринків;

- *пільговий порядок оподаткування доходів із цінних паперів* – одна з основних передумов, яка сприяє розвитку ринку цінних паперів; обумовлює вкладення коштів у даний фінансовий актив не тільки юридичних осіб, але і населення, що сприяє розвитку вторинного (неорганізованого) фінансового ринку та ін.

Основною передумовою функціонування фінансового ринку є розбіжність між потребою у фінансових ресурсах економічних суб'єктів і джерелами задоволення цієї потреби.

Отже, **фінансовий ринок** являє собою систему економічних та правових відносин, пов'язаних із купівлею-продажем або випуском та обігом фінансових активів.

Процес *інтеграції фінансових ринків*, який зараз триває у світі, пов'язаний із багатьма процесами, що відбуваються на національних та міжнародних ринках. Найважливішу роль серед них відіграють:

- розвиток новітніх технологій, які забезпечують високу ефективність інформаційної інфраструктури фінансового ринку та системи розрахунків між учасниками ринку;

- концентрація діяльності учасників ринку у світових фінансових центрах;

- інституціоналізація фінансових ринків, тобто постійне збільшення частки інституційних учасників ринку (інвестиційних, страхових компаній, пенсійних фондів тощо);

- лібералізація фінансових ринків, тобто створення законодавства, що сприяє проникненню учасників ринку на фінансові ринки різних рівнів і стимулює їх активність.

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

Суб'єктами відносин світового фінансового ринку виступають держави, ті, хто бажає передати в користування вільні фінансові ресурси, ті, хто потребує інвестицій, та фінансові посередники, які на стабільній, впорядкованій основі забезпечують перерозподіл фінансових ресурсів серед учасників ринку.

Принципи світового фінансового ринку – це основні правила, за якими відбувається побудова реального й ефективного фінансового ринку. Основні принципи та їх трактування подано в табл. 4.1.

Таблиця 4.1 – Основні принципи світового фінансового ринку та його сегментів

Назва принципів	Їх характеристика
Цілісність ринку у межах окремої країни	Забезпечується наявністю єдиної національної фондової біржі як єдиного місця котирування цінних паперів, єдиного Центрального депозитарію цінних паперів і єдиного Клірингового банку; також означає визначення єдиних курсів на усі цінні папери, які допущені до обігу й котирування на всій території країни
Централізація	Здійснення державного контролю та безпосереднє регулювання цілісної системи обігу цінних паперів, що забезпечується спеціально створеними державними органами

Продовження табл. 4.1

Назва принципів	Їх характеристика
Прозорість	Доступність для всіх учасників ринку до значних обсягів достовірної інформації про фінансові послуги та суб'єктів, що їх надають, про цінні папери та їх емітентів
Введення системи електронного обігу цінних паперів	Запровадження дематеріалізованого обігу цінних паперів у формі комп'ютерних записів на рахунках через систему «національна фондова біржа - центральний депозитарій - кліринговий банк»
Реальний захист і забезпечення інтересів та прав інвесторів	Створення необхідних умов (соціальних, політичних, економічних, правових) для реалізації інтересів суб'єктів фінансового ринку та забезпечення захисту їх майнових прав
Відповідність національної системи обігу цінних паперів загальноприйнятим міжнародним стандартам безпеки інтересів і прав інвесторів	Забезпечення високих гарантій для залучення місцевих та іноземних інвестицій в акціонерний капітал і розвиток національної економіки
Соціальна справедливість	Забезпечення створення рівних можливостей та спрощення умов доступу інвесторів і позичальників на фінансовий ринок, недопущення монопольних проявів дискримінації прав і свобод суб'єктів ринку цінних паперів
Урегульованість	Створення гнучкої та ефективної системи регулювання фінансового ринку і, в першу чергу, фондового
Контрольованість	Створення надійно діючого механізму обліку і контролю, запобігання та профілактика зловживань і злочинності на фінансовому ринку і його сегментах
Ефективність	Максимальна реалізація потенційних можливостей щодо мобілізації та розміщення фінансових ресурсів у перспективні сфери національної економіки
Правова упорядкованість	Створення розвиненої правової інфраструктури забезпечення діяльності фінансового ринку, яка чітко регламентує взаємовідносини його суб'єктів
Конкурентність	Забезпечення необхідної свободи підприємницької діяльності інвесторів, емітентів і ринкових посередників, створення умов контролю за дотриманням правил добросовісної конкуренції учасниками ринку

Впровадження таких принципів у більшості країн світу здійснюється відповідно до рекомендацій «Групи Тридцяти» - міжнародної організації незалежних експертів, яка розробляє стандарти фінансових ринків. Вперше «Група Тридцяти» запропонувала головні характеристики та принципи для фондового ринку, якими були: цілісність, централізація, прозорість, застосування системи електронного обігу цінних паперів.

8.2. Функції та структура світового фінансового ринку

Функції світового фінансового ринку – це основні завдання кожного сегмента ринку, що забезпечують його розвиток.

Функції поділяють на *загальні*, які характерні для всіх сегментів фінансового ринку і *специфічні* (конкретні), що характеризують розвиток окремої сфери ринку.

Основними (загальними) функціями світового фінансового ринку є:

1. *Забезпечення взаємодії покупців і продавців фінансових активів, у результаті якої встановлюються ціни на фінансові активи, що зрівноважують попит і пропозицію на них.* Кожен із інвесторів на фінансовому ринку аналізує ситуацію, що діє на ринку, і вкладає кошти у фінансові активи, враховуючи дохідність і ризиковість своїх вкладень. Емітенти фінансових активів, щоб бути конкурентоспроможними на фінансовому ринку, прагнуть забезпечити інвесторам необхідний рівень дохідності їх фінансових вкладень. Таким способом на ефективно діючому фінансовому ринку формується рівноважна ціна на фінансові активи, яка задовольняє інвесторів, емітентів і фінансових посередників.

2. *Запровадження фінансовим ринком механізму викупу в інвесторів належних їм фінансових активів і тим самим підвищення ліквідності цих активів.* Викуп у інвесторів фінансових активів забезпечують фінансові посередники – дилери ринку, які в будь-який момент, коли це потрібно інвесторам, готові викупити фінансові активи, що їм належать. 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 перетворити фінансові активи на готівку. Фінансові посередники завжди готові не тільки викупити фінансові активи, а й продати їх інвесторам у разі потреби.

3. *Фінансові ринки сприяють знаходженню для кожного з кредиторів (позичальників) контрагента угоди, а також суттєво зменшують витрати на проведення операцій та інформаційні витрати.* Вирішальну роль у переміщенні капіталів відіграють фінансові посередники, які, здійснюючи великі обсяги операцій з інвестування та залучення коштів, зменшують для учасників ринку витрати і відповідні ризики від проведення операцій із фінансовими активами.

Специфічні функції діють у конкретних сферах (табл. 4.2).

Таблиця 4.2 – Специфічні функції світового фінансового ринку

Сфери ринку	Функції фінансового ринку
<i>Політична сфера</i>	<ul style="list-style-type: none"> - прискорення інтеграційних процесів входження країн до світового співтовариства; - сприяння становленню економічної самостійності, яка є головною опорою незалежності держави; - сприяння створенню справжньої ринкової економічної системи, що є необхідною передумовою розбудови демократичного суспільства; - вихід через фондову біржу національного капіталу на світовий ринок з допомогою розповсюдження серед іноземних інвесторів акцій та інших цінних паперів українських підприємств.
<i>Економічна сфера</i>	<ul style="list-style-type: none"> - формування ринкових цін на окремі види фінансових активів; - організація процесу доведення фінансових активів до споживача через створення мережі різноманітних інститутів з реалізації фінансових активів (банків, бірж, брокерських контор, інвестиційних фондів, страхових компаній, кредитних спілок тощо); - фінансове забезпечення процесів інвестування, яке полягає у створенні фінансовим ринком умов для залучення (концентрації) підприємцем фінансових ресурсів, необхідних для розвитку виробничо-торгового процесу; - перерозподіл на взамовигідних умовах грошових коштів підприємств з метою їх ефективного використання; - вплив на грошовий обіг, прискорення обороту капіталу, що сприяє активізації економічних процесів; - страхова діяльність та формування умов для мінімізації фінансових і комерційних ризиків; - операції, пов'язані з експортом-імпортом фінансових активів та інші операції, пов'язані із зовнішньоекономічною діяльністю; - кредитування уряду, місцевих органів самоврядування шляхом розміщення урядових та муніципальних цінних паперів; - розподіл державних кредитних ресурсів і розміщення їх серед учасників економічного кругообігу, між галузями і сферами ринкової діяльності тощо.
<i>Соціальна сфера</i>	<ul style="list-style-type: none"> - мотивована мобілізація заощаджень приватних осіб, приватного бізнесу, державних органів, зарубіжних інвесторів, у тому числі й вільних коштів населення для інвестування їх як у виробничу, так і в соціальну сферу; - створення нових робочих місць завдяки переміщенню капіталу та інвестуванню тощо.
<i>Морально-психологічна сфера</i>	<ul style="list-style-type: none"> - формування у населення ринкової психології, нового економічного мислення та поведінки; - створення у суспільстві відповідної морально-психологічної атмосфери, формування довіри до фінансових послуг, до фінансових посередників, до цінних паперів та до операцій з ними; - запобігання виникненню на фінансовому ринку зловживань, шахрайства, кримінального середовища тощо.

Конкретні завдання, правила розвитку світового фінансового ринку доказують, що сьогодні кожна країна має можливість створювати фінансовий ринок за вищими світовими зразками. Для цього будь-яка країна повинна створити певні організаційні, матеріально-технічні та практичні передумови.

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

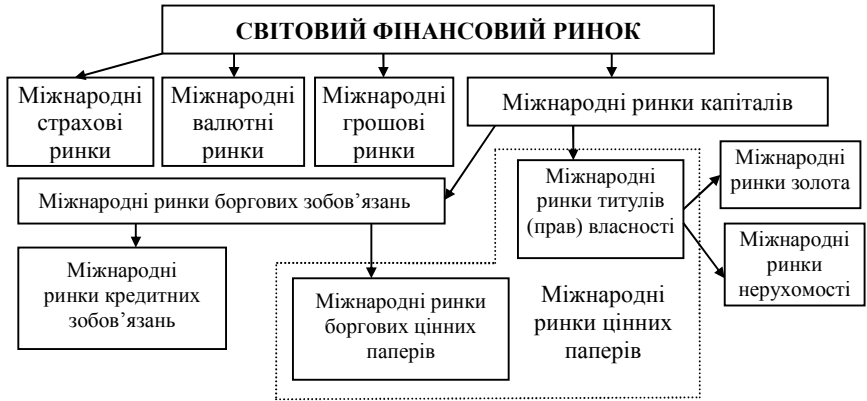


Рисунок 4.1 – Структура світового фінансового ринку

Наявність різних типів світових фінансових ринків пов'язана зі специфікою їх *класифікації* (табл. 4.3).

Таблиця 4.3 – Типи світових фінансових ринків

Критерії	Типи ринків	Характеристика
За умовами передачі фінансових ресурсів у користування	Ринок позикового капіталу	це ринок, ресурси якого передаються на умовах позики на визначений термін та під процент за допомогою боргових цінних паперів або кредитних інструментів;
	Ринок акціонерного капіталу	це ринок, де 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	Ринок грошей	здійснюються операції з купівлі-продажу фінансових активів з терміном оборотності до одного року: короткострокові казначейські зобов'язання, ощадні (депозитні) сертифікати, векселі, різні види короткострокових облігацій тощо.

Продовження табл. 4.3

Критерій	Типи ринків	Характеристика
	Ринок капіталів	здійснюються операції купівлі-продажу фінансових інструментів з терміном обертання більше одного року, надаються середньо- та довгострокові кредити, перебувають в обігу середньо- та довгострокові боргові цінні папери, а також інструменти власності – акції, для яких термін обігу не встановлюється.
За умовами обертання фінансових активів	Первинний	ринок перших емісій, на якому здійснюється початкове розміщення фінансових активів серед інвесторів і початкове вкладення капіталу в різні галузі економіки;
	Вторинний	ринок, на якому укладаються угоди щодо купівлі-продажу раніше випущених фінансових активів; риси вторинного ринку – ліквідність, визначення цін на фінансові інструменти для первинного ринку, можливість поглинати значні обсяги фінансових активів у короткий час при незначних витратах на проведення операцій.
За організаційними формами	Біржовий (організований)	регулярно функціонуючий упорядкований ринок, який діє за визначеними правилами, встановленими спеціальними фінансовими установами: банками, ломбардами та фінансовими біржами;
	Позабіржовий (неорганізований)	ринок, на якому діють так звані торгово-інформаційні системи, учасники яких – фінансові посередники – мають змогу ознайомитись із попитом-пропозицією на фінансові активи та укласти угоди з ними посередниками, пропозиції яких їх зацікавлять; купівля-продаж цінних паперів відбувається поза біржею.
За видами фінансових активів, що обертуються на ринку	Ринок цінних паперів	це система економічних і правових відносин, пов'язаних із випуском та обігом усіх видів цінних паперів, емітованих підприємствами, різними фінансовими інститутами, державою;
	Валютний ринок	це механізм встановлення правових та економічних взаємовідносин між споживачами і продавцями валюти, валютних цінностей, між учасниками міжнародних розрахунків з приводу валютних операцій, зовнішньої торгівлі, надання фінансових послуг, здійснення інвестицій та інших видів діяльності, які вимагають обміну і використання різних іноземних валют;
	Ринок фінансових послуг	це сфера діяльності учасників ринків фінансових послуг з метою надання та споживання певних фінансових послуг;
	Ринок золота та інших дорогоцінних металів і каменів	це ринок, на якому фінансовими активами, що обертуються, є золото, платина, срібло, дорогоцінні камені та інші матеріальні цінності; на ринку здійснюються інвестиції в предмети колекціонування (художні твори, антикваріат, нумізматичні цінності і т.п.), у дорогоцінні метали, камені, інші матеріальні цінності.

Продовження табл. 4.3

Критерій	Типи ринків	Характеристика
	Ринок нерухомості	сегмент фінансового ринку, де здійснюються вкладення капіталу в об'єкти нерухомості (іпотека, купівля-продаж нерухомості, надання об'єктів нерухомості в довірче управління, найм, надання послуг з оцінки майна тощо) з метою отримання прибутку або придбання нерухомості в особисту власність.
За швидкістю реалізації угод	Ринок з негайною (терміною) реалізацією угод («ринок спот»)	ринок, на якому угоди здійснюються у короткий термін (як правило, до 3-х днів) і потребують негайної оплати;
	ринок з реалізацією угод в майбутньому («ринок своп»)	це ринок, предметом обігу на якому є фондові, валютні, товарні деривативи (деривативи – це договори, вартість яких залежить від вартості цінних паперів: опціони, ф'ючерси, варанти).

Постійний розвиток міжнародних ринків та інтеграційні процеси на них сприяють розвитку світової економіки, оскільки дають можливість кращого розподілу фінансових ресурсів у світовому масштабі. Водночас вони роблять більш взаємозалежними економіки різних країн і зменшують можливості урядів країн у регулюванні процесів на національних фінансових ринках. Світовий фінансовий ринок досягає найбільшої ефективності, коли задіяні усі його складові: ринок грошей і валютний ринок, ринок кредитів, ринок цінних паперів, ринок фінансових послуг та ін.

8.3. Класифікація суб'єктів світових фінансових ринків

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*.

Основними **суб'єктами світового фінансового ринку** виступають інститути позафінансової сфери, держава, населення, професійні учасники ринку (фінансові інститути та інститути інфраструктури), а також іноземні учасники ринку (рис. 4.2).

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.

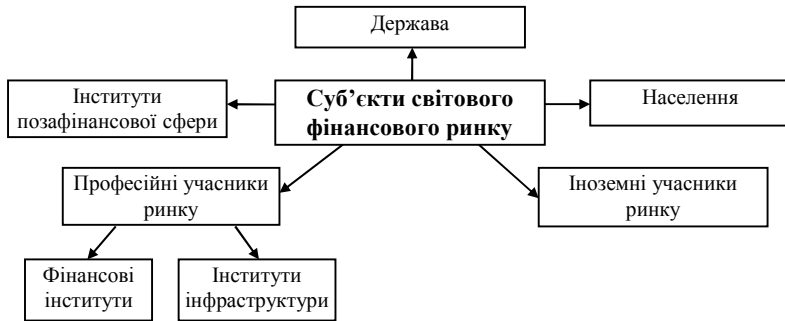


Рисунок 4.2 – Основні суб'єкти світового фінансового ринку

Держава, як суб'єкт, виступає на фінансовому ринку позичальником, регулярно розміщуючи на зовнішньому та внутрішньому ринках свої боргові зобов'язання, а також виконує специфічну і дуже важливу функцію – регулювання фінансового ринку. Державний сектор пов'язаний з усією економічною системою через податки, державні закупівлі і через позики.

Населення, як суб'єкт, виконує на ринку роль *інвестора* під час придбання цінних паперів або запозичуючи кошти на кредитному ринку. Населення, як соціальний елемент інфраструктури ринку, формує менталітет довіри до фінансових установ, до посередників, що діють на ринку, до послуг, які вони надають. У країнах з розвинутою ринковою економікою близько 70% населення вкладає кошти в різноманітні фінансові активи. Значна частина населення отримує довгострокові кредити на придбання житла та на інші цілі. В Україні тільки незначна частина населення займається інвестуванням у цінні папери. Практично відсутнє також довгострокове кредитування населення банківськими установами, що є ознакою перехідного періоду з нестабільним і нерозвиненим фінансовим ринком.

Фінансові інститути, як суб'єкти фінансового ринку, представлені комерційними банками, кредитними спілками, пенсійними фондами, страховими та інвестиційними компаніями, біржами тощо. Основними видами діяльності фінансових інститутів на ринку є:

- придбання на ринку одних фінансових активів і перетворення їх на інші, які задовольняють певні вимоги;
- торгівля фінансовими активами за свій рахунок;
- купівля-продаж фінансових активів від імені клієнта;
- допомога у створенні і розміщенні на ринку нових фінансових активів;
- консультації учасникам ринку щодо інвестування;
- 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. 4.4.

Таблиця 4.4 – 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

Інститути інфраструктури, як суб'єкти, відіграють значну роль на *фондовому сегменті* фінансового ринку і включають біржі та позабіржові системи, клірингові центри, інформаційні та рейтингові агентства, депозитарії, реєстратори тощо. Вони забезпечують стабільне функціонування ринку, купівлю-продаж фінансових активів, контроль за якістю фінансових активів, що перебувають в обігу на ринку.

Іноземні учасники ринку – це міжнародні організації, іноземні уряди, корпорації, фінансові інститути, фізичні особи, які є суб'єктом фінансового ринку і також беруть участь у купівлі-продажу фінансових активів.

На світовому фінансовому ринку *діяльність основних суб'єктів необхідно розглядати у структурному розрізі залежно від складових ринку* (табл. 4.5).

Таблиця 4.5 – Класифікація суб'єктів світового фінансового ринку

Види фінансових ринків	Суб'єкти фінансового ринку	Визначення суб'єктів фінансового ринку
Грошовий ринок, ринок капіталів	Кредитори	суб'єкти фінансового ринку, які надають позичку в тимчасове користування під певний відсоток. Кредиторами на фінансовому ринку можуть виступати: держава, комерційні банки, небанківські кредитно-фінансові установи;
	Позичальники	суб'єкти фінансового ринку, які отримують позики від кредиторів на умовах платності, строковості, цільового призначення та забезпеченості отримання. Основними позичальниками на фінансовому ринку виступають: держава, комерційні банки, населення, підприємства.
Ринок цінних паперів	Емітенти	суб'єкти фінансового ринку, які залучають необхідні фінансові ресурси за рахунок випуску (емісії) цінних паперів. Емітентами цінних паперів є: держава, різноманітні юридичні особи, створені у формі акціонерних товариств;
	Інвестори	суб'єкти фінансового ринку, які вкладають свої грошові кошти в різноманітні види цінних паперів з метою отримання доходу, формується за рахунок отримання інвесторами відсотків, дивідендів і приросту курсової вартості цінних паперів.
Валютний ринок	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.
Страховий ринок	Страховики	суб'єкти фінансового ринку, які реалізують різні види страхових послуг (страхових продуктів) 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, фіктивні страхові компанії і фірми, компанії перестраховання ризику або перестраховики;
	Страховальники	суб'єкти фінансового ринку, які купують страхові послуги у страхових компаній та фірм з метою мінімізації своїх фінансових втрат при настанні страхової події. Страховальниками виступають як юридичні, так і фізичні особи.

Продовження табл. 4.5

Види фінансових ринків	Суб'єкти фінансового ринку	Визначення суб'єктів фінансового ринку
Ринок золота та інших дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння	Продавці дорогоцінних металів та каміння	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);
	Покупці дорогоцінних металів і каміння	ті самі суб'єкти, що і продавці (при відповідному нормативно-правовому регулюванні їх складу).
Ринок нерухомості	Продавці на первинному та вторинному ринках нерухомості	Продавцями на первинному ринку нерухомості виступають окремі 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 відносно самостійним є <i>орендний сектор</i> ;
	Покупці на первинному та вторинному ринках нерухомості	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 т.ч. рекламні) структури.



Питання для обговорення

1. Зазначте основні умови функціонування міжнародного фінансового центру. Назвіть відомі вам світові фінансові центри найбільш активного переливання фінансових ресурсів.
2. Проблема зовнішньої заборгованості та можливі шляхи її розв'язання для різних країн.
3. Спробуйте на якісному рівні оцінити потенціальні та реальні умови залучення іноземних інвестицій в економіку України.
4. Визначте основні канали руху світових фінансових потоків, та чинники, що впливають на ці процеси.



Контрольні питання

1. Як можна охарактеризувати сучасний стан світового кредитного ринку?

2. У чому полягає специфіка біржової торгівлі на світовому фінансовому ринку?

3. Визначте роль інвесторів та емітентів на світовому ринку фінансових операцій з цінними паперами.

4. У якому стані перебуває сучасний світовий ринок нерухомості?

5. Вкажіть відмінності світових фінансових ринків від національних.



Ситуаційні завдання та вправи

Завдання 1

Протягом року були отримані наступні результати економічної діяльності умовної країни, млрд. грн. (табл. 1):

Таблиця 1

Показники	Сума
Фінансовий обіг держави (ФО) становив	185
у т.ч. сума податків (П)	87
Емітовано акцій (А) на суму	42
у т.ч. іменних (АІ)	9
Емітовано облігацій на суму (О)	25
у т.ч. короткострокових (ОК)	7
Реалізовано похідних цінних паперів (ПЦП)	21
Реалізовано товарних цінних паперів (ТЦП)	14

Половина облігацій та ринкових акцій протягом року перепродається. Визначити величину:

- 1) Фінансового ринку ($ФР = ФО - П$)
- 2) Первинного ринку цінних паперів ($РЦП 1 = А + О + ТЦП$)
- 3) Вторинного ринку цінних паперів ($РЦП 2 = (А - АІ + О) + ПЦП$)
- 4) Ринку фінансових інструментів ($РФІ = (РЦП 1 - ТЦП) + РЦП 2$)
- 5) Фондового ринку ($ФОР = (А - АІ + О - ОК) + ПЦП$)

Завдання 2

Протягом року були отримані наступні результати економічної діяльності умовної країни, млрд. грн. (табл. 2):

Таблиця 2

Показники	Сума
Фінансовий обіг держави (ФО) становив	206
Величина збалансованого бюджету (ДБ)	22
Оборот ринків фінансових послуг, що не пов'язані з обігом цінних паперів (РФП1)	49
Вартість цінних паперів іменних (ЦПІ)	16
Вартість цінних паперів товарних (ЦПТ)	8
Обіг ринку короткострокових цінних паперів (ЦПК)	35
Обіг позабіржового ринку цінних паперів (ЦПП)	25

Визначити оборот ринків:

- 1) Фінансових послуг ($РФП = ФО - ДБ$)
- 2) Цінних паперів ($РЦП = РПФ - РФП 1$)
- 3) Вторинного ринку цінних паперів ($РЦП 2 = РЦП - ЦПП$)
- 4) Ринку фінансових інструментів ($РФІ = РЦП - ЦПТ$)
- 5) Фондового ринку ($ФР = РФІ - ЦПК$)
- 6) Біржового ринку ($БР = ФР - ЦПП$)

Завдання 3

Протягом року були отримані наступні результати економічної діяльності умовної країни, млрд. грн. (табл. 3):

Таблиця 3

Показники	Сума
Емітовано акцій (А) на суму	48
у т. ч. іменних (АІ)	11
Емітовано облігацій (О) на суму	25
у т. ч. короткострокових (ОК)	7
Реалізовано похідних цінних паперів (ПЦП)	21

Половина облігацій та ринкових акцій протягом року перепродається. Комісійні за послугами професійних посередників ринку фінансових послуг становили (у % до вартості відповідних операцій з цінними паперами):

- Андеррайтерські послуги (К1) – 1%
- Реєстраторські послуги (К2) – 2%
- Депозитарні послуги (К3) – 3%
- Клірингові послуги (К4) – 4%
- Брокерські послуги (К5) – 5%

Визначити величину доходів фінансових посередників на:

- 1) Первинного ринку цінних паперів ($ДРЦП 1 = (А+О)К1 + АІ К2 + (А+О)К3$)
- 2) Вторинного ринку цінних паперів ($ДРЦП 2 = ((А-АІ+О) + ПЦП) К5$)
- 3) Фондового ринку ($ДФОР = ((А-АІ+О-ОК) + ПЦП) К5 + ((А-АІ+О-ОК) + ПЦП) К4$)



Рекомендована література для вивчення теми: [1, с. 199-219], [3], [4, с. 143-148], [5, с. 283-321], [6], [7], [8, с. 61-79; 154-206], [9, с. 155-621; 789-790], [10], [12, с. 85-108], [13, с. 87-118], [17, с. 55-62], [19, с. 119-134], [20, с. 104-113], [26, с. 150-165], [27, с. 74-77], [28, с. 56-61], [30, с. 69-83], [31-49].

Тема 5

Прямі інвестиції і міжнародне виробництво



Навчальні завдання:

- охарактеризувати міжнародні інвестиції;
- визначити особливості прямих іноземних інвестицій;
- надати класифікацію прямих іноземних інвестицій;
- з'ясувати особливості міграція капіталу у формі прямих інвестицій;
- розглянути загальносвітові тенденції прямого іноземного інвестування;
- визначити основні причини швидкого поширення форм об'єднань і придбання нових капіталовкладень за кордоном;
- вивчити особливості спільного підприємництва;
- охарактеризувати основні види спільного підприємництва;
- дослідити шляхи реалізації форм міжнародного бізнесу;
- з'ясувати характерні особливості міжнародних спільних підприємств та чинники впливу на масштаби, динаміку та результативність їх діяльності;
- визначити показники привабливості прямих інвестицій у формі спільних підприємств для приймаючої країни;
- розглянути міжнародну підприємницьку інвестиційну діяльність в контексті інтернаціоналізації;
- визначити критерії належності, ключові показники та характерні риси транснаціональних корпорацій (ТНК);
- з'ясувати роль багатонаціональних корпорацій (БНК) та міжнародних корпоративних спілок у системі МЕНВ;
- навести особливості сучасного етапу розвитку міжнародних корпорацій.

5.1. Сутність міжнародних та прямих іноземних інвестицій

На міжнародному ринку реалізація інвестицій передбачає взаємодію учасників, які належать до різних держав (резидентів і нерезидентів відносно 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, що дають можливість отримати більш високу прибутковість вкладення капіталу порівняно з національним ринком інвесторів (за рахунок більш високого зростання цін активів на

інших національних ринках, росту курсу валют відносно до валюти інвестора за рахунок транснаціоналізації діяльності корпорацій).

Міжнародні інвестиції можуть бути представлені *інвестиціями зарубіжними та іноземними* (рис. 5.1). 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, тобто безпосереднє вкладення капіталу, здійснюється у приймаючій країні. Країни базування називають *країнами-донорами*, а приймаючі країни – *країнами-реципієнтами* інвестицій.



Рисунок 5.1 – Міжнародна інвестиція

Кожна країна (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 яких є *прямі іноземні інвестиції*.

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

За формулюванням ОЕСР, прямі інвестиції означають наявність закордонного контролю або так званого ефективного голосу в управлінні підприємством. Змішані компанії, в яких іноземному інвестору належить більше 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*.

ПП у міжнародній практиці поділяють на:

- вкладення 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 являє собою розміщення експортером капіталу того або іншого виробництва на географічній території, що приймає капітал.

Останнім часом величина та географічний розподіл прямих іноземних інвестицій зазнали певних змін, що дозволяє виділити наступні **тенденції прямого іноземного інвестування**:

- 1) зростання загальних обсягів прямих іноземних інвестицій та ваги в їх обсязі промислово-розвинутих країн;
- 2) зростання ПП в країни, що розвиваються і Східну Європу (в результаті активізації там приватизаційних процесів);
- 3) провідна роль в інвестуванні ТНК;
- 4) розвиток процесів об'єднання і придбання;
- 5) секторальний характер ПП у Європі (нафтовий і газовий сектор промисловості, хімічна та фармакологічна промисловість, фінансовий і телекомунікаційний сектор).

5.2. Спільні підприємства (СП) як форма ПП, їх економічна природа та суттєві ознаки

Спільне підприємництво – це діяльність, що ґрунтується на співробітництві з іноземними підприємствами, організаціями або підприємцями; на спільному розподілі прибутку і ризиків від її здійснення. *Видами спільного підприємництва є:*

- *ліцензування*, коли фірма (ліцензіар) вступає у відносини з фірмою або державою (ліцензіатом) на зарубіжному ринку, пропонуючи права на використання виробничого процесу, товарного знаку, патенту, ноу-хау в обмін на ліцензійну плату;

- *підрядне виробництво*, коли фірма укладає контракт з виробником на зарубіжному ринку, який може виготовляти товари, реалізацією яких займається вказана фірма;

- *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: у виробництві товару на базі об'єднаної власності; в інвестуванні; спільному управлінні; розподілі партнерами виробничого та комерційного ризику; узгодженому розподілі прибутку підприємства. При такій взаємодії всі учасники зацікавлені у зростанні ефективності виробництва і реалізації продукції, розвитку масштабів і послідовній модернізації виробництва, поєднанні ресурсів в передвиробничій, збутовій та післяпродажній стадіях.

Визначаючи *спільне підприємство, як інвестиційну форму міжнародного бізнесу*, важливо ідентифікувати його у системі міжнародних інвестицій (рис. 5.2). У цьому контексті:

1) спільне підприємство є різновидом прямого інвестування у випадках, коли дві або більше фірм мають право власності на прямі інвестиції в одну компанію;

2) на розвиток спільних підприємств суттєво впливає секторальний поділ прямого інвестування;

3) у спільних підприємствах реалізуються державні та приватні, різні за величиною, терміном та джерелами, тобто практично всі види інвестицій.

Реалізація форм міжнародного бізнесу можлива двома шляхами:

1) з *створенням нового суб'єкту господарювання*, а саме спільного підприємства або зарубіжної філії (при 100% прямому інвестуванні);

2) *без створення нового підприємства* (юридичної особи) у рамках міжнародної кооперації та міжнародної торгівлі товарами та послугами (експорт, управління за контрактом, ліцензування, підрядне виробництво).

В сучасній економічній літературі *спільні підприємства* розглядаються також як *один із різновидів стратегічних альянсів*, що реалізується через ефективний розподіл прав власності. При цьому партнери по стратегічному альянсу у формі СП можуть діяти різними шляхами:

- іноземна фірма може по'єднати свої зусилля з місцевою;

фірми двох або декількох держав можуть поєднатися для дій у третій країні або у одній зі своїх країн.

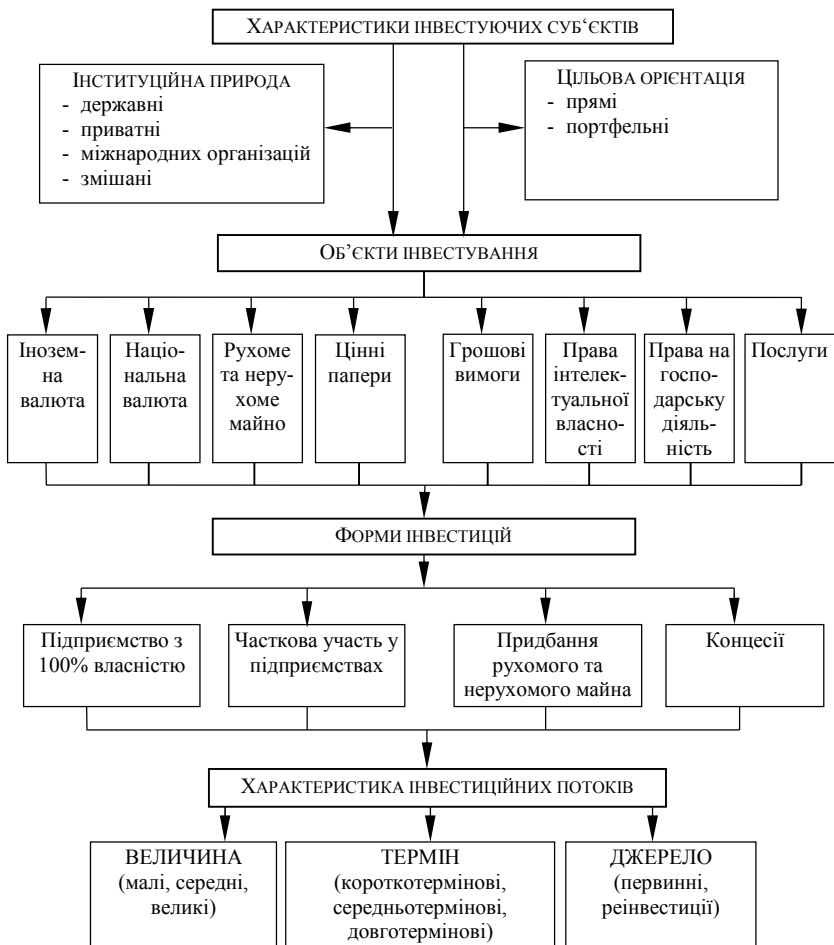


Рисунок 5.2 – Спільні підприємства у системі міжнародних інвестицій

5.3. Особливості функціонування міжнародних спільних підприємств

Міжнародні спільні підприємства (МСП) – це спільні підприємства із різнонаціональною належністю капіталу (у будь-якій організаційно-правовій формі). Залежно від країни їх створення використовуються, зокрема, поняття «українсько-зарубіжне СП» або «зарубіжно-українське СП».

Міжнародне спільне підприємство одночасно є:

- а) формою міжнародного бізнесу;
- б) специфічним (новим) суб'єктом міжнародного бізнесу;
- в) стратегією входження у зарубіжний ринок;
- г) різновидом прямого іноземного інвестування;
- д) формою господарювання

Специфіка міжнародних спільних підприємств проявляється в тому, що процеси їх створення та діяльності регулюються різними нормативно-правовими актами (про іноземну інвестиційну діяльність, про національне підприємництво, у межах антимонопольних заходів).

На масштаби, динаміку та результативність МСП впливає *сукупність взаємопов'язаних чинників* (рис. 5.3):

Ч И Н И К	<i>Глобально-економічні</i>	стан розвитку світової економіки, головних міжнародних факторних ринків, у т.ч. ринку інвестицій; стабільність світової валютної системи; активність страхування міжнародних операцій
	<i>Політичні</i>	стабільність політичного устрою та уряду, загроза стабільності ізовні, ступінь втручання уряду в економіку, його відношення до іноземних інвестицій, дотримання міжнародних дво- та багатосторонніх угод
	<i>Ресурсні</i>	наявність природних ресурсів, демографічна ситуація, географічне положення
	<i>Загально-економічні</i>	темпи економічного росту, рівень інфляції, конвертованість валюти, стан платіжного балансу, розвиненість національного ринку капіталів, система оподаткування тощо

Рисунок 5.3 – Чинники, що впливають на розвиток МСП

З урахуванням дії цих та інших чинників 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 ПІІ веде до збільшення виробничих потужностей та ресурсів, сприяє поширенню передової технології і управлінського досвіду, підвищенню кваліфікації трудових ресурсів;

- з'являються нові матеріальні та фінансові ресурси, мобілізуються і більш продуктивно використовуються національні ресурси;

- спільні підприємства сприяють розвитку національної науково-дослідної бази;

- стимулюється конкуренція і пов'язані з цим позитивні явища (підрив позицій місцевих монополій, зниження цін та підвищення якості продукції);

- підвищується попит та ціни на національні (місцеві) чинники виробництва;

- збільшуються експортні надходження у вигляді податків на діяльність міжнародних спільних підприємств;

- в умовах слабого контролю використання держпозик ризик з місцевих переноситься на іноземних інвесторів, які самостійно вирішують проблему самоокупності.

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

- відтік ресурсів через репатріацію прибутку;

- МСП залучають ресурси у своїх цілях, які можуть не співпадати з національними, що призводить до дискримінації національного сектора;

- МСП як канали передачі технологій часто стають відносно закритими анклавами у національній економіці, слабо пов'язаними з іншою її частиною, на яку припадають витрати по забезпеченню функціонування анклаву. При цьому сила ефекту анклавності обернено пропорційна рівню економічного розвитку приймаючої країни;

- МСП 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.

Систематизацію *мотивів безпосередніх інвесторів при створенні МСП* з виділенням виробничо-економічних та маркетингових груп наведено у табл. 5.1.

Розвиток міжнародного спільного підприємництва аналізують за сукупністю таких показників:

- *масштабами* (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);

Таблиця 5.1 – Мотивація безпосередніх партнерів

Групи	Мотиви
1. Виробничо-економічна	1.1. Зменшення капітальних витрат і ризиків при створенні нових потужностей. 1.2. Придбання джерел сировини або нової виробничої бази. 1.3. Розширення діючих виробничих потужностей. 1.4. Реалізація переваг нижчої вартості чинників виробництва. 1.5. Можливість запобігти циклічності або сезонності виробництва. 1.6. Пристосування до процесу скорочення життєвого циклу продукту.
2. Маркетингова	2.1. Зростання ефективності існуючого маркетингу. 2.2. Придбання нових каналів торгівлі. 2.3. Проникнення на конкретний географічний ринок. 2.4. Вивчення потреб, набуття управлінського досвіду на нових ринках і т. ін. 2.5. Пристосування до умов країни, яка приймає капітал.
3. Інші мотиви	3.1. Пропагандистські, престижні. 3.2. Персональні. 3.3. Екологічні.

- *структурою* (географічна – за країнами-партнерами та за розміщенням МСП на території країни; видова – за сферами діяльності МСП);

- *динамікою* (темпи росту і приросту відповідних показників; кількість МСП, створених у середньому за місяць або інший період);

- *результативністю* (частка продукції МСП у виробленому ВВП чи ВНП; частка експорту/імпорту МСП у відповідних макроекономічних показниках; відповідність результатів діяльності МСП офіційно визначеним завданням і пріоритетам).

5.4. Роль міжнародних корпорацій у системі світового господарювання

На початковому етапі інтернаціоналізації фірми постає вибір між одночасним виходом на кілька зарубіжних ринків та орієнтацією на один з них задля надбання досвіду освоєвання інших потенційно доступних ринків у майбутньому. З метою одночасного виходу одразу на кілька зарубіжних ринків утворюються **міжнародні корпорації**, що дозволяє дістати додаткові конкурентні переваги, пов'язані з чинником часу та потенційною економією на масштабах діяльності. Вони бувають трьох основних видів:

1. Транснаціональні корпорації (ТНК);
2. Багатонаціональні корпорації (БНК);
3. Міжнародні корпоративні спілки.

Транснаціональні корпорації (ТНК) – це великі компанії з однопідрозділним акціонерним капіталом і управлінським контролем над корпорацією з міжнародною сферою діяльності (шляхом створення представництв, філій та дочірніх компаній в багатьох країнах світу).

Видокремлюють *три головні критерії належності певної корпорації до ТНК:*

1. За *структурним критерієм* ТНК – це фірма, що має власні філії щонайменше в шести країнах світу.

2. За *критерієм результативності* певна фірма визначається, як ТНК, на основі аналізу абсолютних чи відносних показників. Відповідно до методології ООН, міжнародний характер діяльності ТНК аналізують за *трьома ключовими показниками:*

1) відношення зарубіжних активів до загальних активів ТНК;

2) відношення обсягів реалізації за кордоном до загальних обсягів реалізації ТНК;

3) відношення кількості зайнятих у зарубіжних підрозділах ТНК до загальної кількості зайнятих ТНК.

Середню арифметичну цих трьох показників називають *індексом транснаціональності*, який слугує узагальнюючим критерієм міжнародної діяльності ТНК. Характерним для транснаціональних корпорацій є те, що вони генерують значну частину прибутків і продажу від своїх зарубіжних операцій.

3. Згідно з *критерієм поведінки* фірма може бути названа транснаціональною, якщо її вищий менеджмент «мислить інтернаціонально». Оскільки транснаціональна корпорація діє більш ніж в одній країні, то її керівництво має розглядати весь світ як сферу своїх потенційних інтересів.

Отже, найбільш **характерними рисами ТНК** є:

- створення системи міжнародного виробництва, розташованого в багатьох країнах, але контрольованого з одного центра;

- висока інтенсивність внутрішньокорпоративної торгівлі між розташованими у різних країнах підрозділами;

- відносна незалежність у прийнятті рішень від країн базування і приймаючих країн;

- глобальна структура зайнятості і міждержавна мобільність менеджерів;

- розробка, передача і використання передової технології в рамках замкнутої корпоративної структури.

Згідно з оцінками ООН, понад 35 тис. фірм різних країн світу, що контролюють 170 тис. зарубіжних філій, перебувають на

транснаціональній стадії розвитку. Понад 500 ТНК мають річний обсяг збуту понад 1 млрд. дол., а найбільші 70 – від 10 до 125 млрд. дол. США. Річні обсяги продажу провідних ТНК інколи порівнюють з показниками валового національного продукту окремих країн. Підраховано, що на 600 провідних ТНК припадає понад чверть світового виробництва товарів. Вони є головними експортерами капіталу і контролюють 90% прямих зарубіжних інвестицій.

Багатонаціональні корпорації (БНК) – це великі компанії з багатонаціональним акціонерним капіталом і управлінським контролем над корпорацією з міжнародною сферою діяльності. БНК найчастіше виступають в організаційній формі трестів, концернів й інших виробничих об'єднань, що поєднують національні компанії двох чи більше країн на виробничій, науково-технічній основі (наприклад, англо-голандські хіміко-технологічні концерни «Юнілевер» і «Роял Датч Шелл», концерн «Фіат-Сітроен»).

Міжнародні корпоративні спілки найчастіше виступають в організаційній формі *консорціумів*. Ці утворення базуються на виробничій, науково-технічній і комерційній основі і являють собою спеціальні об'єднання промислових, банківських та інших концернів, які створюються для вирішення великих економічних завдань (наприклад, консорціум «Airbus Industry»).

Особливості сучасного етапу розвитку міжнародних корпорацій виявляються не тільки в загостренні конкуренції між ними, але й у виникненні взаємних відносин співробітництва, що отримали назву **стратегічних альянсів**. У межах цих формувань міжнародні корпорації можуть вирішувати найрізноманітніші проблеми, що постають перед ними на всіх основних ринках світу. Розширення сфери діяльності дозволяє мати такі *переваги*:

- мати у своєму розпорядженні природні і людські ресурси, а також науково-технічний потенціал інших країн; проникають на ринки інших країн «зсередини», оминаючи митні бар'єри закордонних країн додатка свого капіталу;

- маючи філії у різних країнах, переборювати обмеженість внутрішнього ринку країн своєї резиденції, збільшуючи розміри підприємств і масштаби виробленої продукції до найбільш прибуткового рівня.

- міжнародні корпорації мають переваги не тільки від розширення території експлуатації, але і внаслідок отримання вигоди з різниці в економічному становищі країн.

Для ведучих промислово розвинутих країн саме закордонна діяльність їх корпорацій визначає характер зовнішньоекономічних

зв'язків. Значна частина в експорті цих країн належить постачанням і послугам від вітчизняних компаній своїм закордонним філіям.

Галузева структура виробництва ТНК досить широка: 60% міжнародних компаній зайняті в сфері виробництва, 37% у сфері послуг і 3% у видобувній промисловості і сільському господарстві (с/г). Простежується тенденція збільшення інвестицій у сфері послуг і технологічно інтенсивному виробництві з одночасним зниженням їх частки у видобувній промисловості, с/г і ресурсномісткому виробництві. За даними американського журналу «Fortune», головну роль серед 600 найбільших ТНК світу грають 4 комплекси: електроніка, нафтопереробка, хімія й автомобілебудування, обсяг їхніх продажів складає близько 80% загальної активності цих ТНК.

Фахівці вказують також на *негативний вплив ТНК* на економіку тих країн, де вони функціонують:

- протидія реалізації економічної політики держав;
- порушення державних законів (маніпуляції з політикою трансферних цін, приховування доходів від обкладання податками шляхом перекачування їх з однієї країни в іншу);
- встановлення монопольних цін, диктат умов, що не відповідають інтересам країн, що розвиваються тощо.

Таким чином, нові форми підприємництва відіграють важливу роль у діяльності міжнародних корпорацій, здійснюючи як позитивний, так і негативний вплив на економіку держав, що поширюється на сферу фінансів, доходів і заощаджень, торкається різних верств населення.



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. Чи може країна-інвестор зазнати збитків внаслідок відпливу капіталу? Якщо так, то чому?

6. У чому полягає сукупний ефект від прямих іноземних інвестицій?

7. Чи може мати місце негативний вплив прямих іноземних інвестицій на країни, що розвиваються? Якщо так, то який?

8. Які цілі переслідують іноземні компанії, вкладаючи інвестиції в Україну?

9. Порівняйте чинники, які визначають привабливість прямих інвестицій у формі спільних підприємств для приймаючої країни та стримуючі чинники розвитку іноземної підприємницької діяльності.



Контрольні питання

1. Назвіть основні форми руху чинників виробництва.
2. Дайте визначення поняття «міжнародні інвестиції».
3. Охарактеризуйте економічні чинники міжнародного руху капіталу.
4. Дайте визначення прямим закордонним інвестиціям. Які чинники впливають на обсяги ПЗІ?
5. Назвіть чинники, що впливають на інвестиційну активність.
6. Охарактеризуйте форми ПЗІ можливі їх наслідки ПІІ для РК.
7. Як особливості господарського комплексу впливають на ПІІ в Україні?
8. Надайте поняття та види спільного підприємництва.
9. Визначте особливості розвитку спільного підприємництва.
10. Дайте визначення міжнародних спільних підприємств (МСП).
11. Визначте критерії належності компанії до транснаціональної корпорації (ТНК).
12. Яка роль багатонаціональних корпорацій (БНК) та міжнародних корпоративних спілок у системі МЕН?
13. Які особливості сучасного етапу розвитку міжнародних корпорацій?



Ситуаційні завдання та вправи

Завдання 1

Які з наведених прикладів інвестицій вважаються прямими?

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

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

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

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

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

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

7) «Світоч» розміщує 5 млн. дол. на короткостроковому депозиті в американському банку;

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

9) Американський фонд сприяння конверсії надає пільговий кредит українському оборонному підприємству?

Завдання 2

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 збільшує податок на прибуток іноземних компаній. Як слід діяти «Кока-Колі», щоб:

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

Завдання 3

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

Завдання 4

Зробити висновок про ефективність інвестицій у країнах А і В, спираючись на оцінку факторів, розроблену консультативною фірмою зі США (табл. 1).

Таблиця 1

Оцінка факторів	Країна А	Країна В
1. Політична стабільність (2 – 18)	1. Дуже стабільна тривалий час (18)	1. Стабільна в перспективі (12)
2. Економічна стабільність (0 – 16)	2. Низькі темпи зростання економіки та інфляції (10)	2. Стабільне і помірне зростання (14)
3. Валютна стабільність (2 – 14)	3. Вільно конвертована і стабільна валюта (12)	3. Слабка валюта (8)
4. Оцінка переказу прибутку (2 – 12)	4. Вільний переказ із попереднім дозволом (10)	4. Сильний контроль (6)
5. Захист технології (2 – 10)	5. Сильний захист патентів і торгових марок (10)	5. Захист при реєстрації в цій країні (4)
6. Ставлення до іноземних інвестицій (0 – 12)	6. Незначні заохочення (6)	6. Допуск тільки окремих інвестицій (4)
7. Обмеження і пільги для іноземних інвесторів (0 – 16)	7. Вибіркове позитивне ставлення (10)	7. Дуже ліберальне позитивне ставлення (12)
8. Фактори соціально-культурної взаємодії (0 – 8)	8. Відкрите культурне середовище (8)	8. Помірквано відкрите культурне середовище (6)

Завдання 5

Фірма А, штаб-квартира якої знаходиться у Великобританії, планує відкрити свою філію в якійсь із трьох країн: Німеччині, Чехії або Хорватія. Філія має здійснювати торгівлю устаткуванням з Великобританії. Керівники головної компанії зібрали такі дані.

1. Курси національних валют змінюються так: найстабільніше відносно фунта стерлінгів євро (2,8 євро за 1 ф.ст.), чеська крона схильна до інфляції близько 10% на рік, а хорватська куна стосовно ф.ст. – до 20% на рік.

2. Для одержання кредиту в Німеччині під 15% річних потрібно зареєструватися в ЄС, у Чехії розмір кредиту для малих фірм обмежений 30000 ф.ст. при ставці 16%, в Хорватії для одержання кредиту потрібно створити спільне підприємство за участю національного капіталу розміром 51%.

3. У Німеччині продається устаткування, аналогічне запропонованому з Великобританії. Прогноз обсягу збуту на наступний рік – 500 млн. євро (у поточному році було 490 млн. євро). Є 300 конкурентів. У Чехії можна продати устаткування на 9 млн. ф.ст., тому що є 140 конкурентів із часткою ринку 200 млн. фунтів. В Хорватії сумарний обсяг ринку 300 млн. ф.ст. Його забезпечують 50 конкурентів, задовольняючи 95% всіх потреб.

4. Найнижчі мита в Німеччині, найвищі у Чехії.

5. В Хорватії середня заробітна плата становить 300 ф.ст., у Німеччині – 1500 ф.ст., Чехії – 500 ф.ст.

6. Дохідність іноземного інвестування в Чехії становить 22-24% річних, в Хорватії – 20, у Німеччині – 18%.

7. Вартість оренди 1 м² офісного приміщення найвища в Німеччині, у Чехії – вдвічі нижча, у Хорватії – у 2,5 рази нижча.

8. У Німеччині є відділення англійського банку, який обслуговує фірму А, у Чехії в нього є банк-кореспондент, у Хорватії банки не є членами SWIFT.

3. Ризик державного перевороту в Німеччині і Чехії близький до нуля, а в Хорватії вищий.

Оберіть країну, найбільш привабливу для відкриття філії ТНК.



Рекомендована література для вивчення теми: [1, с. 220-240], [3], [4, с. 143-148], [5, с. 283-321], [6], [7], [8, с. 61-79], [9, с. 182-621], [10], [12, с. 85-108], [13, с. 87-118], [14], [15], [16], [17, с. 63-68], [19, с. 119-134], [20, с. 104-113], [21], [23], [24], [25], [26, с. 166-190], [27, с. 78-82], [28, с. 62-69], [30, с. 69-83], [31-49].

Тема 6

Міжнародний кредит



Навчальні завдання:

- надати сутність міжнародного кредиту;
- визначити основні функції міжнародного кредиту;
- охарактеризувати чинники поширення кредитних відносин у міжнародній сфері;
- навести основні критерії класифікація кредитів у зовнішній торгівлі;
- з'ясувати специфіку кредитування зовнішньої торгівлі;
- вивчити основні форми кредитування експорту та імпорту;
- розглянути нові методи фінансування експорту;
- визначити особливості фінансування зовнішньоторговельних операцій на основі факторингу;
- визначити особливості кредитування зовнішньоекономічних операцій у формі форфейтингу;
- охарактеризувати лізинг, як один з кредитно-фінансових засобів стимулювання експорту;
- з'ясувати роль проектного фінансування у загальній структурі фінансування експорту;
- навести суть довгострокових кредитів за компенсаційними угодами в міжнародній практиці надання кредитів;
- розглянути структуру та особливості світового ринку позичкових капіталів.

6.1. Сутність та функції міжнародного кредиту

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.

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).

Основні функції міжнародного кредиту показані на рис. 6.1.

Ф У Н К Ц І Ї	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

Чинники поширення кредитних відносин у міжнародній сфері:

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

В умовах стабільного міжнародного середовища міжнародне кредитування може бути ефективним і вигідним для всього світового господарства. Це означає, що виграші окремих суб'єктів будуть більшими, ніж втрати інших.

6.2. Загальна характеристика кредитів у зовнішній торгівлі

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

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 певна країна отримує від іншої в кредит на довгий термін (15-20 років) майно 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».

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

Кредитування зовнішньої торгівлі охоплює кредитування експорту та кредитування імпорту.

Розрізняють такі **форми кредитування експорту**:

1) *банківське 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;

2) *вексельні кредити*, 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);

3) *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;

4) *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 ряд інших послуг;

5) *форфейтинг* – (від фр. а forfait – цілком, загальною сумою) – це купівля банком-форфейтором на повний строк і за заздалегідь 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.

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. Вони 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 розподілення 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.

Залежно від кредитоспроможності імпортера термін вимог, що купуються, обмежується 2-7 роками. Основними валютами угод є долар США, євро та швейцарський франк. 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;

5) *лізинг* – це кредитування купівлі матеріальних засобів на основі укладання лізингової угоди, за якою лізингоотримувач сплачує лізинговий платіж частинами, а лізингодавець зберігає право власності на майно до кінця терміну угоди (на термін від 6 місяців до декількох років). Після завершення терміну дії угоди лізингоотримувач може повернути об'єкт лізингу, скласти новий договір, викупити об'єкт за залишковою вартістю (при цьому термін лізингової угоди не повинен перевищувати терміну амортизації майна). Лізинг включає в себе цілий пакет послуг: монтаж, забезпечення запасними частинами, технічне обслуговування, страхування тощо.

Об'єктом лізингу може бути будь-яке рухоме і нерухоме майно, що відноситься до основних засобів, зокрема машини, обладнання, споруди виробничого призначення тощо.

Суб'єктами лізингу є: *лізингодавець* – юридична особа, що здійснює лізингову діяльність, тобто передачу в лізинг за договором спеціально придбаного для цього майна, або громадянин, що займається підприємницькою діяльністю без утворення юридичної особи і зареєстрований як індивідуальний підприємець. *Лізингоотримувач* – юридична особа, що здійснює підприємницьку діяльність, або громадянин – індивідуальний підприємець, що одержує майно в користування за договором лізингу.

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 інвалюті. Усі витрати на першому етапі покриває лізингова компанія (фірма-лізингодавець). Доходом від лізингових операцій є лізинговий платіж. Види лізингу наведено у табл. 6.2.

При здійсненні експортних операцій використовується *експортний лізинг*, при якому лізингоотримувач знаходиться за кордоном;

б) *проектне фінансування* – має інвестиційну спрямованість та надається банком за умови ефективності проекту за технічно-економічними параметрами.

Таблиця 6.2 – Види лізингу

Види лізингу	Характеристика
Фінансовий	термін передачі устаткування приблизно дорівнює терміну його експлуатації або повної амортизації;
Оперативний	термін використання устаткування менше періоду його повного фізичного зносу;
Поворотний	власник передає своє устаткування лізингодавцю, потім бере це устаткування в лізинг;
Поновлюваний (револьверний)	після закінчення терміну договору лізингоотримувач вправі: продовжити договір, змінити об'єкт лізингу;
Зовнішній (міжнародний)	кредитування здійснюється на міжнародному ринку; лізинг має кілька модифікацій: прямий експортний, прямий імпорتنний, транзитний (непрямий);
Внутрішній	кредитування здійснюється на внутрішньому ринку

Кредитування імпорту має такі форми:

1. *Комерційні кредити*, які поділяються на:

1) *кредити за відкритим рахунком*, які надаються 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;

2) *авансові кредити*, які надають країни-імпортери іноземним виробникам.

2. *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.

3. При здійсненні імпортних операцій використовується *імпортний лізинг*, при якому лізингодавець (виробник) знаходиться за кордоном.

6.3. Особливості формування і розвиток світового ринку позичкових капіталів

Світовий ринок позичкових капіталів охоплює сукупність різних компаній, банків, валютно-кредитних закладів, що забезпечують рух позичкового капіталу у світовому господарстві. Він умовно включає в себе світовий кредитний ринок та світовий грошовий ринок (рис. 6.3). Всі ці сектори світового ринку

позичкового капіталу взаємопов'язані, відбувається взаємне переливання капіталів.

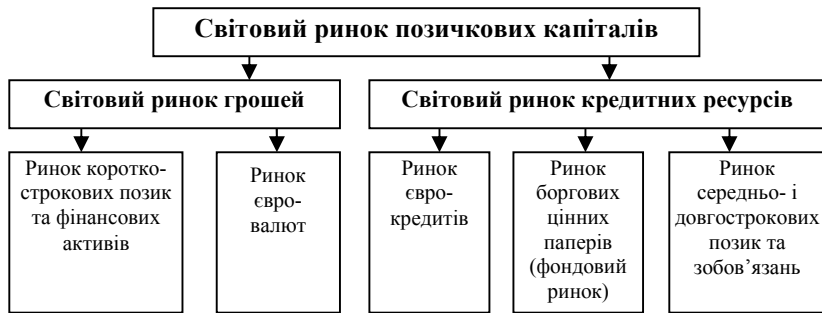


Рисунок 6.3 – Структура світового ринку позичкових капіталів

На *світовому ринку грошей* продаються і купуються грошові кошти у різних формах на короткий термін. На *світовому ринку кредитних ресурсів* здійснюються операції з середньо- і довгостроковими кредитами у різних формах на тривалий термін.

Ринок короткострокових позик та фінансових активів охоплює відносини з приводу акумуляції кредитними установами грошових коштів підприємств, населення і надання їх у вигляді короткострокових позик. Він має справу з різними інструментами позик (акціями, облігаціями, вексями, заставними та іншими вимогами на реальні активи), що погашаються в короткий строк.

Ринок боргових цінних паперів (фондовий ринок) – це складова частина ринку позичкових капіталів, на якому купуються і продаються цінні папери.

Ринок середньо- і довгострокових позик та зобов'язань – це ринок, де відбувається забезпечення середньо- та довгострокових кредитних зобов'язань і часток капіталу акціонерних товариств.

Євроринок – це частина світового ринку позичкових капіталів, на якому проводяться кредитні операції 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 позичкових капіталів зумовлені функціонуванням євrorинків, основними з них є наступні:

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

2. Універсальність світового ринку 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 та різні комісійні. Відсоткові ставки на євrorинку відносно самостійні відносно 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 позичкових 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 є ЛІБОР, понад яку 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. З 1973 р. для швидкісного передавання інформації по міжбанківських розрахунках функціонує Товариство світової міжбанківської фінансової телекомунікації (СВІФТ), яке обслуговує 80% міжнародних розрахунків. Звичайні повідомлення передаються протягом 10 хвилин, термінові – 1 хвилини.

7. Світова криза заборгованості, головною причиною періодичності якої 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 країни.



Питання для обговорення

1. У чому полягають актуальні проблеми функціонування та розвитку ринку євровалют?
2. Яким чином пов'язаний міжнародний кредитний ринок та сучасні фінансові кризи?
3. Визначте переваги використання євровалют, як валют позики.
4. Яким чином вибір валюти кредиту може впливати на можливі доходи чи збитки кредитора?
5. Чи можна однозначно сказати, що міжнародний кредитний ринок – це міжнародний ринок боргових зобов'язань?



Контрольні питання

1. У чому полягає відмінність міжнародного кредиту від міжнародних інвестицій?
2. Назвіть особливості міжнародного кредиту як форми міжчасової торгівлі.
3. Перелічіть чинники, які впливають на вибір міжчасових пріоритетів у міжнародному кредитуванні.
4. Назвіть та охарактеризуйте основні функції міжнародного кредиту.
5. Які форми кредитування застосовуються у міжнародних кредитних відносинах?
6. Назвіть та розкрийте передумови виникнення та особливості сучасних форм міжнародного кредитування.
7. Які країни належать до основних кредиторів?
8. Назвіть країни, що належать до основних одержувачів кредитів на світовому ринку кредитного капіталу.



Ситуаційні завдання та вправи

Завдання 1

Позичальник одержує від кредитора 15000 грн. на 1 рік під 25% річних. Річні темпи інфляції склали 6%. Розрахувати втрати кредитора, викликані інфляцією.

Завдання 2

Внесок у сумі 10000 грн. прийнятий банком 1 квітня під 20% річних. Яку суму одержить вкладник 16 жовтня того ж року?

Завдання 3

Фірма «Асоль» уклала угоду з банком про надання позики в сумі 150 тис. грн. терміном на 2 роки за такими умовами: за перший рік плата за позику становить 20% річних, а в кожному наступному півріччі позичковий відсоток зростає на 5%. Розрахувати суму боргу на кінець року.

Завдання 4

Визначити суму відсотків і кінцевого платежу, що має сплатити позичальник, якщо позику 200 тис. грн. надали під 25% річних на 6 місяців.

Завдання 5

ТОВ «Сократ» для погашення заборгованості за рахунками постачальників взяло кредит під 35% річних. Позика у 250 тис. грн. надається з 10 березня по 15 червня. Визначити величину сплачених відсотків і загальну суму боргу за основними європейськими системами нарахування відсотків.

Завдання 6

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 грошових базах двох країн?

Завдання 7

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 8

Сума факторингової операції становить 400 тис. дол. США, авансовий платіж – 80%, комісія фактора – 3%, щомісячний процент за аванс – 2%. Яку суму отримує фірма, яка продала факторові рахунки?

Завдання 9

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 10

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:

1. Кредит на 20 років за ставкою 13%.
2. Кредит на 10 років за ставкою 11%.

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



Рекомендована література для вивчення теми: [1, с. 260-282], [3], [4, с. 143-148], [5], [6], [7], [8, с. 61-79], [9, с. 545-566], [10], [12, с. 85-108], [13, с. 118-140], [14], [15], [16], [17, с. 69-74], [19, с. 134-139], [20, с. 114-120], [21], [23], [24], [25], [26, с. 201-207], [30, с. 83-94], [27, с. 88-91], [28, с. 75-84], [31-49].

Тема 7

Світовий ринок праці



Навчальні завдання:

- надати загальну характеристику світовому ринку праці;
- визначити та охарактеризувати структуру світового ринку праці;
- дослідити історію та особливості формування світового ринку праці;
- охарактеризувати етапи міжнародного переміщення робочої сили;
- з'ясувати специфіку сучасного етапу міжнародного переміщення робочої сили;
- охарактеризувати постійні ринки робочої сили;
- визначити особливості сучасного ринку праці;
- дослідити існуючі моделі трудових відносин.

7.1. Сутність, структура та особливості формування світового ринку праці

Одним із важливих елементів сучасної глобальної економічної системи є *світовий ринок праці* з його уніфікованою шкалою критеріїв щодо якості трудових ресурсів, розвитком нових форм зайнятості, гнучкістю та надзвичайною мобільністю робочої сили. Різномірно спрямовані потоки трудових ресурсів, що перетинають національні кордони, утворюють міжнародний ринок праці, котрий функціонує у взаємозв'язку з 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.

Робоча сила (РС) – здатність людей до праці, сукупність фізичних і духовних якостей людини, які вона використовує в процесі виробництва необхідних засобів існування. Робоча сила, як економічне явище – це специфічний товар, що пропонується її носієм (людиною), в обмін на відповідну компенсацію – заробітну плату. Самостійно розпоряджаючись власною робочою силою, людина вправі обирати напрями й форми найбільш ефективного її використання як у рамках національної економіки, так і за її межами, пропонуючи її на

міжнародному ринку праці, який набуває значних масштабів, як результат зростання міжнародної мобільності двох головних факторів виробництва – капіталу і праці.

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 світового ринку праці: поширення ринкових відносин у всесвітньому масштабі; розвиток НТР; глобалізація економічних відносин; розвиток ТНК. Міжнародний ринок праці, який об'єднує понад 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.

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

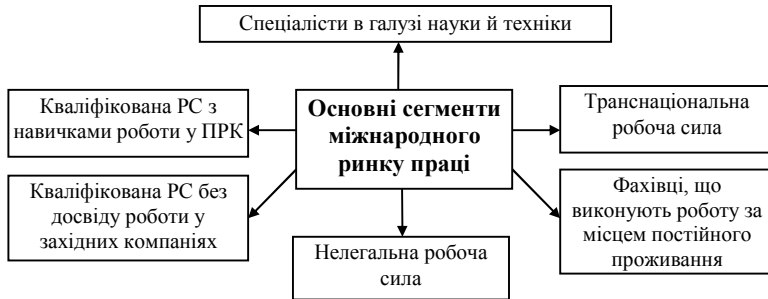


Рисунок 7.1 – Основні сегменти міжнародного ринку робочої сили

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 «відпливом інтелекту» – це люди, які або одержують недостатню, за власною уявою, 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), пов'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 – включає 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 працевберегаючі технології, сфера послуг. До цієї категорії працівників можна приєднати також «екологічних біженців», котрі через катастрофічні природні умови (наприклад, посуха) змушені покидати свої насаджені 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.

У формуванні міжнародного ринку праці втілилися такі характерні *тенденції сучасного етапу розвитку людської цивілізації*: посилення соціальної орієнтації світової економіки, демократизація трудових відносин, інтернаціоналізація вимог до відтворення робочої сили, стандартизація умов життя і праці людей у різних частинах планети, розвиток та вдосконалення особистості на основі загальнолюдських цінностей. Крім того, об'єднання національних

ринків праці в один – світовий – істотно позначається на макроекономічній політиці окремих держав у галузі праці та соціально-трудова відносин, знімаючи обмеження, спричинені національними особливостями, та надаючи їй більш універсального характеру.

7.2. Історія та особливості сучасного світового ринку праці

Історично переміщення значних мас людей відбувалося практично в усі епохи існування людства. У Древньому Світі (XVIII-XVII ст. до н. е.) гіксови, що мешкали в прикаспійських степах, завойовували Йорданію, Північну Аравію, Єгипет, заснували Нове царство. Відбулася зміна релігії, припинилося будівництво пірамід. Сармати у III ст. до н. е. з Центральної Азії вторглися у володіння скіфів у північному Причорномор'ї. Готи у II ст. н. е. переселилися від Балтійського до Чорного моря. Слов'яни розселилися від Балтійського до Чорного і Середземного морів. Араби-мусульмани (VI-VII ст.) з Центральної Аравії розширили свій вплив від Іспанії до Паміру. Монголи (XIII ст.) розширили улус від Чорного до Жовтого моря.

Розвиток європейської цивілізації вносить корінні зміни в характер міграційних процесів. Саме становлення економічної цивілізації, набуття економічними відносинами домінуючого значення в процесі господарчої діяльності людини формує передумови появи та розвитку трудової міграції найманих працівників, як специфічної форми міжнародної міграції. Розвиток матеріальної бази господарювання, покращення умов життя зумовлює активний розвиток туризму, міграції з метою одержання сучасної освіти.

Виділяють кілька **етапів міжнародного переміщення робочої сили** (табл. 7.1).

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).

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 – більше 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).

Таблиця 7.1 – Етапи міжнародного переміщення робочої сили

Етап	Характеристика
<i>Перший етап</i> – відкриття і освоєння американського континенту.	Основними потоками були рух переселенців із Західної Європи та масовий вивіз рабів з Африканських країн. З XVI до кінця XIX ст. за підрахунками дослідників було вивезено близько 12 млн. жителів африканського континенту.
<i>Другий етап</i> – промислова революція в Європі в ост. третині XVIII – середині XIX ст.	Нагромадження капіталу й зміни в його органічній структурі стало передумовою «відносного перенаселення» європейських країн, масової міграції з Європи в Північну Америку, Австралію, Нову Зеландію.
<i>Третій етап</i> – 80-ті рр. XIX ст. – початок Першої світової війни	Концентрація капіталу стимулювала зростання попиту на робочу силу в США та масову еміграцію з відсталих районів Європи, їхню основу складала некваліфікована робоча сила, вихідці із сільської місцевості. Основну частку міграційних потоків складала мігранти з Італії та Східної Європи.
<i>Четвертий етап</i> – період між двома світовими війнами	У результаті економічної кризи 1929-1933 рр. та виключення СРСР із числа країн-постачальників емігрантів відбувається скорочення масштабів світової міграції, рееміграція з США. Другу Світову війну ознаменовано масовою примусовою міграцією населення завойованих країн на роботи в Німеччину (щорічно 12-15 млн. чол.).
<i>П'ятий етап</i> – після Другої Світової війни	Відбувається зростання внутрішньоконтинентальної міграції, зростання попиту на кваліфіковану робочу силу, «відплив інтелекту», посилення державного регулювання трудової міграції. Серед масових міграційних потоків у цей період можна виділити потоки біженців з В'єтнаму в 1974-1975 рр. і з Куби в 1960, 1980 рр.
<i>Сучасний етап</i> – глобалізаційні процеси, що відбуваються у світовій економіці	Загальна чисельність робочої сили у світі склала на початку нового тисячоліття більш 3 млрд. чол.: її приріст у промислово розвинутих країнах склав 40%, у Південній Азії – 93%, на Близькому Сході і у Північній Африці – 76%. Випереджаючий приріст пропозиції послуг праці в найбільш розвинутих країнах виступає одним з стимулів росту міграції населення з цих країн. Удосконалення світової транспортної системи, відносно здешевлення її послуг забезпечують можливість переміщення значних мас мігрантів.

При збереженні нинішніх показників народжуваності та характеру міграційних потоків за підрахунками експертів, до 2050 р. населення США зросте до 402 млн. чол., а частка білого населення скоротиться 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 переміщається з Колумбії, Парагваю, Чилі, Сальвадору в Аргентину, Бразилію, Венесуелу.



Рисунок 7.2 – Міжнародні ринки робочої сили

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 ринку 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 ОАЕ, 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;
- упровадженні 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 такі **основні моделі трудових відносин**:

Європейська (континентальна, корпоративістська) модель передбачає активну роль держави в регулюванні соціально-економічних відносин, високий рівень соціального партнерства між робітниками й роботодавцями та правової захищеності працівників, жорсткі норми трудового права, орієнтовані на збереження робочих місць, регіонально-галузеве регулювання рівня оплати праці та її диференціації. Ця модель має два різновиди:

1) *демократичний корпоративізм* – найбільш поширений в скандинавських країнах, особливо в Швеції. Основою цієї моделі є ідея соціального партнерства. Значний вплив на трудове законодавство й трудові стосунки здійснюють сильні профспілки, завдяки яким встановлено високий рівень мінімальної заробітної плати, якого підприємці мусять неухильно дотримуватися. Наймання й звільнення працівника здійснюється тільки за узгодженням з профспілкою. Держава витрачає великі кошти на пенсійне забезпечення, освіту й професійну підготовку робітників, охорону здоров'я. Наприклад, у Швеції соціальні витрати становлять до 29% доходів трудового населення. В скандинавських країнах рівень бідності – найнижчий у групі розвинутих країн. Позитивною стороною шведської моделі є

високий рівень захищеності працівників і малозабезпечених та економічно неактивних верств населення (пенсіонерів, дітей, інвалідів, студентів). У той же час значні кошти на соціальні потреби лягають досить відчутним тягарем на підприємців, оскільки підвищуються податкові ставки, відрахування до пенсійного фонду. В цілому угода між підприємцями й працівниками досягається на основі консенсусу шляхом взаємних поступок; соціальні конфлікти виникають рідко.

2) *ієрархічний корпоративізм* притаманний Японії, тому він одержав ще назву *японської моделі*. Її характерною особливістю є система довічного найму працівників. Якщо робітник чи службовець сумлінно працює, фірма триматиме його на роботі аж до виходу на пенсію. Навіть у скрутних для фірми ситуаціях підприємець намагається зберегти контингент кадрових робітників, переводячи їх, наприклад, на неповний робочий тиждень. Трудові відносини мають патерналістський характер: робітник відданий своїй фірмі й особливо її власникові (керівнику); керівник, у свою чергу, турбується про свого робітника, входячи навіть у справи його особистого життя. Фірма функціонує за принципом жорсткої субординації. Підлеглий підпорядкований тільки своєму безпосередньому начальнику, він не може «через голову» начальника звернутися до того, хто стоїть щаблем вище в ієрархічній структурі керівництва фірми. Характерною рисою цієї моделі є також постійне піклування про безперервне підвищення кваліфікації робітника. Існують відповідні для цього інституції, «гуртки самоосвіти». На це витрачаються значні кошти від держав і фірм, але така форма організації праці сприяє підвищенню її продуктивності.

Англосаксонська (ліберальна) модель характеризується мінімальним втручанням урядових структур у механізм взаємодії підприємців і робітників, свободою роботодавця у відносинах найму і звільнення, перевагою колективно-договірного регулювання на рівні підприємства. Притаманна США, Канаді, менше – Великій Британії та Ірландії. Роль профспілок дуже послаблена порівняно з іншими країнами: підприємці укладають контракти з найманцями, виходячи з конкретної ситуації на ринку праці й часто можуть звільнити робітника без згоди профспілкової організації. Це надає гнучкості поведінки в ситуаціях, коли економічна кон'юнктура вимагає оперативного скорочення персоналу. Стосунки між підприємцем та робітником будуються насамперед, на професійних якостях робітника: кваліфікації, освіті, сумлінній праці.

Соціально-ринкова модель найхарактерніша для Німеччини. Важливою її рисою є державна підтримка малозабезпечених верств

населення й тих, хто має потребу в соціальній підтримці (дрібні фермери й фірми, молодь, люди похилого віку; безробітні, іммігранти). В цілому така політика знаходить підтримку підприємців і взагалі заможного населення. Проте останнім часом вони висловлюють невдоволення високим рівнем податків, що є неминучою платою за великі соціальні виплати. Підприємці намагаються скорочувати контингент робочої сили, економлячи на відрахуваннях у соціальні фонди. Через це в Німеччині рівень безробіття дещо вищий, ніж у більшості інших держав ЄС. Уряд Німеччини, стурбований такою ситуацією, розглядає можливості коригування традиційної моделі в бік зниження рівня соціальних витрат.

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

Інші країни тяжіють до якоїсь з означених моделей, хоч основні риси кожної моделі проступають тут не так виразно.

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.



Питання для обговорення

1. Яким чином розвиток ТНК та НТП впливає на формування сучасного міжнародного ринку праці?
2. Чим зумовлена сегментація сучасного етапу розвитку світового ринку праці?
3. Які перспективи має така особливість сучасного ринку праці, як розширенні практики поєднання професій?
4. Чим виправдана політика держави, спрямована на стримуванні росту заробітної плати?
5. Якщо людина схвалює вільне переміщення робочої сили в межах США, чи буде логічно з її боку схвалювати обмеження для міжнародного переміщення робочої сили?
6. Дайте оцінку твердженню: «Якби ми депортували 1 млн. нелегальних емігрантів із Америки то загальна кількість безробітних у нашій країні зменшилася б на 1 млн.»



Контрольні питання

1. У чому полягають основні тенденції сучасного ринку праці?
2. Що являють собою сучасні центри притяжіння робочої сили?
3. Назвіть характерні особливості світового ринку праці.
4. Які особливості світового ринку робочої сили?
5. Які передумови формування сучасного світового ринку праці?
6. У чому полягає специфіка сучасного етапу розвитку світового ринку робочої сили?
7. Які характерні особливості постійних ринків робочої сили?
8. У чому суть європейської, англосаксонської та китайської моделей трудових відносин?



Ситуаційні завдання та вправи

Завдання 1

Оцініть наступні дані з економічної точки зору. На земній кулі у 2011р. проживало понад 6,98 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%. Згідно із середнім варіантом прогнозів, чисельність населення світу становитиме 7 млрд. у 2012 р., 8 – у 2025 р. і 9 млрд. – у 2045 р.



Рекомендована література для вивчення теми: [2, с. 11-25], [3], [4, 149-155], [5, с. 321-341], [6], [7], [8, с. 79-87], [9, с. 313-320; 795-797], [10], [12, с. 130-165], [13, с. 141-181], [14], [15], [16], [17, с. 75-80], [19, с. 139-151], [20, с. 121-128], [21], [22], [23], [24], [25], [26, с. 208-215], [27, с. 92-95], [28, с. 85-87], [30, с. 94-115], [31-49].

Тема 8

Міжнародна трудова міграція



Навчальні завдання:

- надати поняття міграції;
- визначити спонукальні причини міграції населення;
- з'ясувати особливості трудової міграції та її види;
- охарактеризувати основні соціально-економічні причини міжнародної трудової міграції;
- визначити види міжнародної міграції робочої сили;
- проаналізувати офіційні джерела інформації про міграцію робочої сили
- з'ясувати напрямки та наслідки міжнародної міграції робочої сили для всіх учасників;
- надати поняття державної міграційної політики;
- дослідити особливості регулювання процесів трудової міграції.

8.1. Сутність, класифікація та особливості міжнародних міграційних процесів

Розвиток світового ринку праці матеріалізується у зростанні масштабів та інтенсивності міжнародних міграційних процесів, які набувають дедалі глобальнішого характеру, залучаючи населення абсолютної більшості країн світу.

Міграція (від латинського *migratio* – переселення, переміщення) – це 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 країн; 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:

1) *Еміграцію* – виїзд робочої сили з однієї країни в іншу.

2) *Імміграцію* – 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).

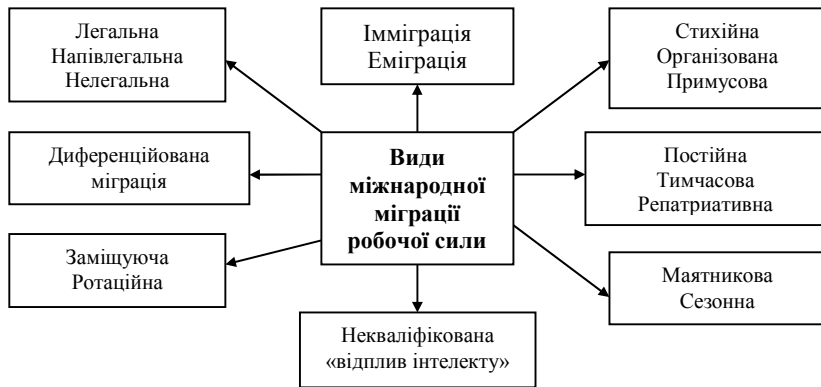


Рисунок 8.1 – Види міжнародної міграції робочої сили

Згідно з класифікацією ООН мігрантами, що працюють у країні перебування на постійній основі вважаються особи, що залишаються в країні перебування більше 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.

Загальна характеристика видів міжнародної міграції робочої сили надана у табл. 8.1.

Таблиця 8.1 – Характеристика видів міжнародної міграції робочої сили

Критерій класифікації	Види	Характеристика
<i>За часом і характером переміщення</i>	Постійна	міграція, що передбачає переїзд на постійне проживання в іншу країну
	Тимчасова	міграція, що передбачає повернення мігранта на батьківщину після певного строку перебування в приймаючій країні; має ротаційний характер
	Сезонна	міграція, що передбачає періодичне залучення іноземних робітників для виконання робіт, які носять сезонний характер
	Маятникова	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)
	Заміщуюча	міграція, що передбачає заміщення еміграції національної робочої сили міграцією з менш розвинутих країн
	Ротаційна	міграція, що передбачає регулярну заміну мігрантів в країні перебування вихідцями з однієї місцевості
	Репатриативна	міграція, що передбачає повернення мігрантів, які виїжджали в іншу країну на постійне проживання назад на батьківщину
	Диференційована	міграція окремих груп населення – етнічних, соціальних, статевих, вікових
<i>За рівнем легалізації</i>	Легальна	міграція робочої сили на контрактній основі з наданням мігрантові повної легалізації
	Напівлегальна	міграція, що передбачає легалізацію перебування на території країни мігрантів і нелегальний (тіньовий) характер трудової діяльності
	Нелегальна	міграція робочої сили в обхід відповідного національного законодавства і міжнародних домовленостей
<i>За рівнем кваліфікації мігрантів</i>	«Відплив інтелекту»	міграція висококваліфікованої робочої сили
		Міграція кваліфікованої робочої сили
		Міграція некваліфікованої робочої сили
<i>За способом забезпечення</i>	Організована	добровільна та примусова (здійснювана за участю держави, громадських організацій або спеціалізованих підприємницьких структур)
	Неорганізована	індивідуальна, самодіяльна міграція

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.

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.

Особливість сучасного етапу розвитку міграційних процесів полягає в частковій переорієнтації нових індустріальних країн з ролі донорів світових міграційних процесів на роль країн-реципієнтів. Насамперед, виділяють такі країни, як ПАР, Ізраїль, Малайзія, Кувейт. Випереджаючий розвиток економіки, ріст попиту на робочу силу стимулюють переорієнтацію цих країн на прийом іноземних емігрантів. Уже на початку XXI ст. більше половини світових міграційних потоків приходилося на країни, що розвиваються.

Одночасно на розвинуті країни приходиться приблизно 9/10 усіх виплат трудових доходів іноземним робітникам-нерезидентам, у той час як частка країн, що розвиваються, складає лише 1/10. Основна частка у виплатах приходиться на такі країни, як США, Німеччина, Італія, Швейцарія, Бельгія. У промислово розвинутих країнах росте попит на кваліфіковані кадри, відповідно росте їхня частка в структурі міграційних потоків. Наростаючий потік мігрантів з відстаючих в економічному розвитку в промислово розвинутих країнах обумовлює посилення соціальної напруженості в останніх. Це пов'язано як з ростом безробіття в цих країнах, так і зі значними культурними розходженнями між населенням приймаючої країни і мігрантами, ростом кількості мігрантів і небажанням їх інтегруватися в національну культуру країни перебування. Серед мігрантів, які виїжджають в США, значна частка вчених та висококваліфікованих спеціалістів. Так, серед членів Національної академії наук 23%, а серед лауреатів Нобелівської премії в США 33% - емігранти.

Виділяють такі сучасні потоки міграції (рис. 8.3):

- 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.



Рисунок 8.3 – Сучасні потоки міжнародної міграції

Такими чином, міжнародна міграція в сучасних умовах характеризується наступними *відмітними рисами*.

- 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.
Економічні наслідки міграції згруповані у табл. 8.2.

Таблиця 8.2 – Економічні наслідки міжнародних міграційних процесів

Суб'єкти	Наслідки міграції
Для емігрантів	одержання можливості значно поліпшити своє матеріальне становище, отримати нові можливості
Для найманих робітників у країні еміграції	скорочення конкуренції на ринку праці, ріст середньої заробітної плати
Для найманих робітників у приймаючій країні	зростання конкуренції, проте значна частина емігрантів заповнює ті сегменти національного ринку, що відчувають нестачу робочої сили
Для підприємців у країні іміграції	скорочення витрат на робочу силу внаслідок розширення її пропозиції
Для підприємців у країні еміграції	за рахунок скорочення пропозиції робочої сили відбувається її подорожчання, збільшуються витрати з найму
Для споживачів	іміграція означає потенційне зменшення цін товарів у приймаючій країні та їх зростання у країні еміграції
Для національної економіки приймаючої країни	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 одержує заробітну плату більша кількість економічних суб'єктів
Для національної економіки приймаючої країни	за рахунок імігрантів відбувається ріст платоспроможного попиту в приймаючій країні, розвивається інфраструктура;
	розширення бази оподаткування і соціального страхування, оскільки міграція сприяє скороченню податкового навантаження на платника податків приймаючої країни;
	ефект циклу життя – імігранти знаходяться в самому продуктивному віці, але соціальну допомогу одержують у рідній країні, розвантажуючи соціальну систему країни перебування;
	переказуючи заробітну плату на батьківщину, мігранти перетворюються у фактичних кредиторів приймаючої країни;
	країна заощаджує ресурси на підготовку кваліфікованих фахівців, одержує більш дешево й молоду робочу силу;
	відбувається поліпшення умов для підтримки економічного росту.
Для національної економіки країни еміграції	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;
	еміграція веде до скорочення числа потенційних споживачів, яке компенсується ростом споживання родичів, самих мігрантів після повернення на батьківщину завдяки значно більш високому рівню заробітної плати в країні міграції;

Продовження табл. 8.2

Суб'єкти	Наслідки міграції
	емігранти фактично залишаються повноправними користувачами суспільних благ, але не виплачують податків у рідній країні;
	демографічний фактор – користуючись суспільними фондами в дитинстві та юності, претендуючи на пенсійне забезпечення, емігранти одночасно в найбільш продуктивний період свого життя не приймають участі в створенні національного доходу, тобто країна еміграції несе значні нетто-втрати за рахунок міграції;
	перекази на батьківщину можуть служити значним джерелом валютних надходжень для національної економіки – мігранти переводять до половини зароблених коштів;
	«відплив інтелекту» – виїзд за кордон на постійну роботу фахівців вищої кваліфікації завдяки більш сприятливим умовам для роботи й життя в приймаючій країні;
	скорочення рівня безробіття;
	формується тенденція до скорочення темпів економічного росту.

Неекономічні наслідки міграції не піддаються аналізу з погляду ринку праці, проте можуть включати:

- 1) придбання знань – обов'язковий процес для вихідців з країни;
- 2) можливість формування перенаселеності в приймаючій країні;
- 3) соціальні тертя, формування досить розвинутих самодостатніх сегментів господарства країни, що базуються на відособленій взаємозалежній економічній активності етнокультурних меншостей підприємців і найманих робітників.

Узагальнюючи наслідки міжнародної міграції робочої сили для країн слід зазначити, що вона дозволяє кожному громадянину в більшому або меншому ступені реалізувати права людини, вільно жити і трудитися в тій країні, де він може внести більший вклад у світове виробництво і власний добробут.

Неоднозначні **наслідки міжнародної міграції і для самих мігрантів**. Крім можливих вигод від одержання роботи, кращих умов праці і його оплати, мігранти несуть і певні втрати, пов'язані з:

- переїздом і облаштуваністю на новому місці;
- найманням на роботу;
- оплатою праці;
- тривалістю і режимом робочого дня, одержанням освіти і підвищенням кваліфікації;
- одержанням пенсій, стипендій та інших форм соціального забезпечення;
- адаптацією до нової культури, мови, клімату й ін.;
- необхідністю медичного страхування та обслуговування й ін.

Незважаючи на ці наявні в деяких країнах проблеми для іноземної робочої сили, вигоди все-таки є категорією визначальною, а економічний аспект є переважаючим.

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-, двох-, 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 *напрямки регулювання міграційних процесів* полягають в узгодженні на міжнародному рівні (рис. 8.4):

- 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 8.4 – Напрямки 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:

- 1) еміграційну політику;
- 2) імміграційну політику.

В цілому кожна країна виробляє свої заходи для регулювання припливу і відтоку робочої сили залежно від її економічного становища. Важливим елементом імміграційної політики є *встановлення юридичного статусу мігрантів*, визначення соціально-економічних, трудових прав мігрантів. Як правило, цей статус

позбавляє їх політичних прав, обмежує участь у профспілках, регламентує терміни, місце й професійну діяльність мігранта. У дозволах на працю фіксується характер діяльності, професія, місце роботи, термін перебування. Уводяться обмеження щодо визнання кваліфікації іноземних фахівців, ускладнюються умови допуску до певних видів робіт. Навіть вводяться обмеження на право займатися деякими з них. Положення іноземних робітників ускладнюється тим, що роботодавці звільняються від значної частини обов'язкових витрат на відтворення робочої сили (витрати на освіту, медичне обслуговування, профпідготовку й перепідготовку, пенсії, допомога по безробіттю, сімейна допомога).

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, обумовленої 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. У відношенні біженців канадське імміграційне законодавство керується як їхніми потребами в захисті, так і їхніми потенційними здібностями забезпечити себе в країні. Відносно «незалежних» іммігрантів чітко простежується державна лінія у відношенні ефективного рішення трудових і демографічних проблем Канади.

Міграційна політика Австралії має характерні риси імміграційної політики та координується Міністерством по справах імміграції й етнічних груп, Консультативною імміграційною радою, Австралійською радою по народонаселенню й етнічним питанням, Комітетом з економічного розвитку Австралії та іншими

організаціями, що свідчить про велику увагу до фактора імміграції, його життєвої важливості для країни. 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. «Спеціальні» іммігранти – це особи, що користуються пільговим режимом в'їзду в країну: жителі Нової Зеландії; громадяни Великої Британії; особи, прямі нащадки яких народилися в Австралії; бізнесмени, що володіють значним капіталом. До «загальних» іммігрантів відносяться особи, які є фахівцями, професії яких представляють для економіки Австралії особливу цінність. В даний час у країні використовується приблизно 200 тис. іноземних працівників, здебільшого вихідців зі Східної і Південно-Східної Азії, Східної і Центральної Європи.

Шляхи поліпшення ситуації з зайнятістю в світі пов'язані з:

- визнанням усіма країнами необхідності стабільності й відкритості у взаєминах між країнами;

- координацією макроекономічної політики промислово-розвинених країн як лідерів економічного росту, що стимулюють процеси розвитку й попиту на робочу силу в країнах, що розвиваються;

- розробкою заходів щодо скорочення загрози глобальних фінансових криз;

- наданням фінансової і консультаційної допомоги РС у становленні й розвитку ринків трудових ресурсів.

У сучасних умовах активну роль у регулюванні міжнародних міграційних процесів і захисту прав мігрантів відіграють відповідні міжнародні організації.

Міжнародна організація праці (МОП) створена в 1919 р., з 1946р. має статус спеціалізованої установи ООН та поєднує більше 170 країн світу (у т.ч. Україна 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.

Активну роль у регулюванні міжнародних міграційних процесів грає *Міжнародна організація з прав мігрантів (МОМ)* (1949 р.), метою створення якої було сприяння біженцям. З 1989 р. її основними завданнями є: управління упорядкованою й плановою міграцією громадян з урахуванням потреб країн міграції й еміграції; сприяння

переміщенню кваліфікованих кадрів між країнами; надання експертних послуг та координація міжнародної взаємодії в сфері міграції робочої сили; організація міграції біженців і переміщених осіб, змушених залишити свою Батьківщину.

Комісія ООН по народонаселенню через відповідний фонд субсидіює національні програми в області міграції населення. *Управління Верховного комісара зі справ біженців при ООН* очолює міжнародні зусилля по наданню сприяння біженцям.

Активну участь у забезпеченні прав трудящих мігрантів у Західній Європі приймає *Міжурядовий комітет з питань міграції*.

8.4. Інтеграція України в міждержавний обмін робочою силою

Отримання незалежності та розбудова ринкової економіки стимулюють посилення міграційних процесів в Україні, передумовами яких є:

- структурна перебудова економіки і зв'язаний з цим ріст безробіття;
- нерівномірне розміщення виробничих сил;
- різні соціально-економічні умови життя між регіонами, містом і селом;
- зростання частки населення не працездатного віку у загальній структурі населення;
- транзитне положення України на шляхах міграції до країн ЄС;
- несприятлива екологічна ситуація;
- інтенсифікація міграційних процесів на національній основі;
- демократизація й активізація міжнародних зв'язків.

На початку 90-х рр. ХХ ст. основним фактором міграції в Україні був етнічний, зараз пріоритет має *економічний фактор*. За оцінками експертів, за кордоном знаходиться від 3 до 8 млн. українців, насамперед, в Росії – до 6,9 млн. чол., Польщі – близько 1 млн. чол., значно менші групи знаходяться в країнах Східної Європи, Іспанії, Португалії, Німеччині, США, Ізраїлі, Канаді, Австралії.

Стимулює зростання міграції в Україні:

- значна різниця як рівня життя, так і рівня оплати праці в Україні й країнах Заходу;
- відсутність перспектив професійного росту;
- економічна нестабільність й невизначеність шляхів виходу з кризи;
- відчуття незахищеності.

У промислово розвинених країнах зарплата некваліфікованого працівника, що працює на сільськогосподарських підсобних роботах вище, ніж в Україні в 2-4 рази, в будівництві, автотранспорті та сфері послуг – у 10-12 разів, на морському транспорті, в освіті, програмуванні, охороні здоров'я – від 15 до 40 разів.

Найбільш відчутні міграційні втрати населення України за прогнозами фахівців очікуються на початку ХХІ століття і оцінюються в межах 195 тис. чол. (табл. 8.2).

Таблиця 8.2 – Прогноз сальдо міграції населення України до 2020 р.

Варіанти	Усього за період	В середньому за рік	За період	
			максимум	мінімум
<i>Оптимістичний варіант</i>				
усього населення, тис. чол.	956,8	73,6	97,5	22,0
- у тому числі працездатного віку	655,0	50,4	67,3	15,3
<i>Песимістичний варіант</i>				
усього населення, тис. чол.	-1749,2	-134,6	-64,4	-193,2
- у тому числі працездатного віку	-1200,3	-92,3	44,2	-132,6

На зміну політичним в Україні з'явилися економічні біженці (громадяни, що залишають країну через негаразди в економічному житті). Кризові явища в економіці України обумовили значне негативне міграційне сальдо (баланс імміграції й еміграції у країну).

Основними каналами трудової міграції громадян України є:

- самостійний пошук місця роботи, насамперед у країнах, з якими Україна не має візового режиму;
- легальний виїзд у країни, із якими установлений візовий режим перетинання кордону за посередництвом туристичних фірм із наступним нелегальним працевлаштуванням у цих країнах;
- використання послуг спеціалізованих агентств із працевлаштування за кордоном (в Україні діє близько 400 таких структур, послугами з трудовлаштування за кордоном щорічно користуються близько 40 тис. громадян України);
- виїзд на роботу за кордон фахівців за персональним запрошенням приймаючої сторони.

Неоднозначні економічні наслідки еміграції для України:

- зниження рівня безробіття й напруженості в суспільстві;
- можливість поповнення валютних резервів країни за рахунок перекладів емігрантів;

- легалізація еміграції дозволить Україні вимагати від приймаючих країн компенсації за підготовку робочої сили та відповідних соціальних виплат громадянам;

- легалізація може послужити джерелом надходження в країну нових технологій, досвіду, перебудови професійної структури, прискорення інтеграції у світову економічну систему.

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 порівняння з громадянами країни працевлаштування.

Важелями державного регулювання трудової міграції виступають:

- формування національного ринку праці, достатнього ємного за обсягом попиту на робочу силу і привабливого за рівнем оплати й умовам праці;

- приєднання України до багатобічних домовленостей з працевлаштування трудових мігрантів;

- співробітництво прикордонних регіонів країн, що межують з Україною в питаннях розвитку прикордонної міграції взаємного регулювання трудової діяльності громадян, що працюють за межами своїх країн;

- стимулювання розвитку ліцензійних форм посередництва в сфері працевлаштування громадян України за кордоном, посилення контролю дотримання трудових прав мігрантів, їх соціального захисту й запобігання торгівлі людьми.

В умовах виходу з трансформаційної кризи, прискорення темпів розвитку національної економіки міграційна ситуація в Україні набуває нових рис. Значне погіршення демографічної ситуації, процес старіння нації, скорочення частки населення в працездатному віці поступово формує передумови, коли праця, ресурси робочої сили в

країні з відносно збиткового чинника перетворюються у дефіцитний економічний ресурс. Відповідно зі зростанням попиту зростатиме й вартість праці, а, отже, зменшуватимуться стимули до міграції. Проте вже в недалекому майбутньому ринок праці України може зіштовхнутися із проблемою дефіциту робочої сили. Одним з можливих напрямків рішення цієї проблеми є розробка й здійснення активної міграційної політики держави.

З іншого боку, процеси, що відбуваються в сфері міграції робочої сили, виявляються безпосередньо пов'язаними зі станом національної економіки. Поступове подолання негативних наслідків трансформаційної кризи, нарощування виробництва, зростання доходу, заробітної плати й рівня життя населення зумовлюють скорочення відтоку трудових мігрантів із країни.

Відносно новим і неоднозначним аспектом цього питання є проблема транзиту через Україну в ЄС мігрантів із країн Азії й Африки. Україна посідає четверте місце у світі по кількості іноземних мігрантів. Країна перетворилася у своєрідний перевалочний пункт на карті міжнародних міграційних потоків. Основна частина цієї міграції має нелегальний характер. У цьому контексті напрямом удосконалювання міграційної політики держави в період виходу із трансформаційної кризи є диференційований підхід до відбору потенційних мігрантів, створення умов адаптації до нових умов, їхньої підтримки, тісної взаємодії з галузями й підприємствами, що зазнають нестаток трудових ресурсах. Легалізація трудової міграції, введення її у цивілізовані рамки сприятиме поліпшенню рівня життя населення, прискоренню темпів економічного розвитку, інтеграції України до ЄС.



Питання для обговорення

1. Чим, на вашу думку, зумовлене виділення чималої кількості видів міжнародної міграції робочої сил?

2. Якщо розглядати робочу силу не як фактор виробництва, а як товар, і міжнародну міграцію не як переміщення фактора виробництва, а як звичайну міжнародну торгівлю, у чому полягає специфіка такої торгівлі? В чому схожість і в чому відмінність між міжнародною трудовою міграцією і міжнародною торгівлею товаром «робоча сила»?

3. Як відомо, введення імпортного тарифу великою країною здатне вплинути на рівень світових цін, може збільшити її добробут. Що відбудеться з рівнем добробуту країни, якщо місцеві галузі виробництва, котрі конкурують з імпортом, почнуть активно

використовувати дешеву іноземну робочу силу, доходи якої не включаються до складу національного доходу країни?

4. Перед керівництвом великого підприємства виникла дилема: створити додаткове виробництво аналогічної продукції в країні, що розвивається, з дешевою робочою силою за рахунок власних прямих інвестицій чи спробувати розширити власне виробництво за рахунок залучення зовнішніх інвесторів. Яке буде ставлення профспілок даного підприємства до розв'язання цієї дилеми і чому?

5. Чи справедливе твердження: дія імміграції на добробут громадян країни, що приймає робочу силу, не залежить від розміру цієї країни? Чому?

6. Якщо мігранти є висококваліфікованими робітниками, чи є якісь підстави у країни, що випускає, оподатковувати емігрантів за «відплив інтелекту»?

7. Які ви знаєте програми країни-експортера робочої сили щодо стимулювання економічного зростання? Які їх плюси та мінуси? Які є державні програми з використання мігрантів у власній країні?

8. Які є програми матеріального стимулювання мігрантів до повернення їх на батьківщину? Чи вони реальні? В яких випадках?



Контрольні питання

1. Дайте визначення понять міграції робочої сили, еміграції, імміграції, рееміграції, міграційного сальдо, «відпливу інтелекту».

2. У чому полягають економічні наслідки міграції для міжнародної економіки в цілому?

3. Сформулюйте визначення таких вартісних показників міграції:
а) трудовий дохід і виплата зайнятим; б) переміщення мігрантів;
в) перекази робітників.

4. У чому полягає вплив еміграції на економіку країни-експортера робочої сили?

5. У чому полягає вплив імміграції на економіку країни, яка приймає іноземну робочу силу?

6. Назвіть країни і регіони, які є особливо привабливими для мігрантів з-за кордону.

7. Назвіть основні категорії бажаних іммігрантів для більшості країн, що приймають.

8. Яким чином політика держави може впливати на міграційні потоки?

9. Назвіть основні особливості державного регулювання імміграції.

10. Які є способи державного стимулювання рееміграції?

11. Які обмежувальні заходи вживаються в різних країнах щодо стримання зростання чисельності іммігрантів?

12. Які організації займаються регулюванням міграції? Як вони це здійснюють?

13. Які основні риси імміграційного законодавства країн, що приймають?

Ситуаційні завдання та вправи

Завдання 1

Міжнародна трудова міграція являє собою багатомірний процес, який неоднозначно впливає на різні компоненти й окремі параметри економічної життєдіяльності суспільств, що залучають іноземну робочу силу. Крім того, сучасна імміграція складається з далеко не однорідних потоків, що визначає диференційованість їх соціально-економічного впливу на національні економіки приймаючих країн. У табл. 1 подано дані, які характеризують чисельність міжнародних мігрантів протягом 1990-2010 рр. та їх розподіл за регіонами світу.

1) Розрахуйте темпи приросту чисельності міжнародних мігрантів протягом 1990-2000 рр. та 2000-2010 рр., а також питому частку різних регіонів світу в залученні іноземної робочої сили.

2) Проаналізуйте динаміку міжкрайових переміщень міжнародних мігрантів та поясніть різноспрямованість цих процесів у різних регіонах світу.

Таблиця 1 – Географічний розподіл міжнародних мігрантів (тис. чол.)

Регіони	1990 р.	2000 р.	2010 р.
Світ у цілому	153956	174781	185267
Розвинуті країни	81424	105119	118784
Менш розвинуті країни	72532	70662	69248
Африка	16221	16277	16309
Азія	48 856	49 781	49 571
Європа	48 437	56 100	60 027
Латинська Америка	6994	5944	5525
Північна Америка	27 597	40 844	49 421
Австралія і Океанія	4751	5835	6416

Завдання 2

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. 2 наведено дані, які характеризують трудовий потенціал розвинених країн світу.

Таблиця 2 – Чисельність іммігрантів у основних країнах-реципієнтах іноземної робочої сили у 2010 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
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 в середньо- і довгостроковій перспективі?

Завдання 3

Які кроки уряду США приведуть до більшого зростання міжнародної міграції і чому (розкрийте зміст та суть кожного кроку):

- 1) лібералізація правил виїзду громадян зі своєї країни за кордон;
- 2) лібералізація правил в'їзду в країну з-за кордону;
- 3) прийняття програми економічної допомоги країнам, що розвиваються;
- 4) прийняття програми диверсифікації географічної структури імміграції?

Завдання 4

В Україні й у Росії є два фактори виробництва – земля і праця, за допомогою яких виробляється пшениця. На українській фермі виробництвом пшениці зайняті 11 робітників, на російській – 3. Зв'язок між кількістю зайнятих і граничним продуктом одного робітника в кожній з країн, що виражений у кількості одиниць товару, наведений у табл. 3:

Таблиця 3

Показники	Значення					
	10	20	30	40	50	60
Кількість робітників	10	20	30	40	50	60
Граничний продукт	20	19	18	17	16	15
Кількість робітників	70	80	90	100	110	
Граничний продукт	14	13	12	11	10	

Визначити:

- 1) граничний продукт праці в кожній з країн;
- 2) в якій з країн вища заробітна плата;
- 3) яким буде напрямок міграції робочої сили;
- 4) які будуть масштаби міграції;
- 5) коли міграція припиниться?

Завдання 5

Україна виробляє цукор, використовуючи два фактори виробництва – землю і працю. Граничний продукт праці кожного робітника, виражений у доларах, скорочується зі зростанням їх кількості таким чином (табл. 4):

Таблиця 4

Показники	Значення					
	1	2	3	4	5	6
Кількість робітників	1	2	3	4	5	6
Граничний продукт	12	10	8	6	4	2

- 1) Від чого залежить реальна заробітна плата робітників?
- 2) Якщо власник землі наймає трьох українських працівників, якою буде їхня сукупна заробітна плата?
- 3) Якщо власник землі, крім того, наймає ще і трьох імігрантів з В'єтнаму, як зміняться його доходи?

Завдання 6

Відомо, що в 2012 р. з країни А емігрувало 5000 чол. а імігрувало 6000. Визначте, чому дорівнювали в 2012 р. показники валової та чистої міграції у країні А.



Рекомендована література для вивчення теми: [2, с. 25-61], [3], [4, 149-155], [5, с. 321-341], [6], [7], [8, с. 79-87], [9, с. 313-320; 795-797], [10], [12, с. 130-165], [13, с. 141-181], [14], [15], [16], [17, с. 81-88], [19, с. 139-151], [20, с. 121-128], [21], [22], [23], [24], [25], [26, с. 216-234], [27, с. 95-99], [28, с. 88-97], [30, с. 94-115], [31-49].

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2

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

Тема 9

Світова валютна система



Навчальні завдання:

- визначити поняття «валютна система»;
- вивчити особливості функціонування світової валютної системи;
- з'ясувати суть та взаємозв'язки національних, міжнародних та світової валютних систем;
- надати основні завдання світової валютної системи;
- навести функції світової валютної системи;
- визначити ключові вимоги, які необхідні для успішного функціонування світової грошової системи;
- визначити поняття «валюта» та її місце в міждержавних відносинах;
- надати загальну класифікацію видів валют;
- охарактеризувати види валют залежно від статусу;
- охарактеризувати види валют залежно від ступеню конвертованості;
- з'ясувати основні характеристики валюти: оборотність та купівельна спроможність;
- надати поняття «валютний курс»;
- охарактеризувати основні режими валютних курсів;
- надати поняття «валютне котирування» та визначити його методи;
- обґрунтувати теорії валютного курсу;
- розглянути основні етапи створення та причини кризи світової валютної системи;
- навести характеристику Паризької валютної системи – системи золотомонетного стандарту;
- охарактеризувати Генуезьку валютну систему – систему золото-девізного стандарту;
- надати характеристику основних елементів Бреттон-Вудської валютної системи – системи золотовалютного стандарту;
- охарактеризувати функціонування Ямайської (Кінгстонської) валютної системи;

- дослідити особливості функціонування Європейської валютної системи.
- визначити особливості міжнародної системи організації валютних ринків;
- надати поняття валютного ринку визначити та його характерні принципи;
- навести основні особливості сучасних валютних ринків;
- надати структуру сучасного валютного ринку;
- з'ясувати особливості функціонування світових, регіональних та національних валютних ринків;
- охарактеризувати функціонування національного біржового валютного ринку України.

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* – правових норм та інструментів, представлених на національному і міжнародному рівнях;

2) *валютних відносин* – повсякденних зв'язків, в які вступають суб'єкти МЕВ 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 (наприклад, Європейська валютна система).

Світова валютна система (СВС) – це форма організації міжнародних валютних (грошових) відносин, що представляє собою сукупність способів, інструментів і міждержавних органів, які забезпечують взаємний платіжно-розрахунковий обіг у межах світового господарства.

Головне завдання світової валютної системи полягає у:

- ефективному 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 безперерйного функціонування економічної системи вільного підприємництва.

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

Національна валютна система	Світова валютна система
Національна валюта	Резервні валюти, міжнародні рахункові валютні одиниці
Умови конвертування національної валюти	Умови взаємної конвертування валют
Паритет національної валюти	Уніфікований режим валютних паритетів
Режим курсу національної валюти	Регламентація 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
Регламентація використання міжнародних кредитних засобів обігу	Уніфікація правил використання міжнародних кредитних засобів обігу
Регламентація 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

Отже, світова валютна система тісно пов'язана з національними валютними системами, діє як грошова система окремих країн і виконує відповідні функції, зокрема здійснює платежі для покриття угод між суб'єктами господарювання; забезпечує стійку одиницю вартості і стандарт платежів. Основна відмінність функціонування світової грошової системи від національної полягає в тому, що міжнародні розрахунки звичайно припускають існування операцій з іноземною валютою мінімум для однієї зі сторін, яка приймає участь в угоді.

Ключові вимоги, необхідні для успішного функціонування світової валютної 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 (валюта) – 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);

- валютний курс;
- валютні ринки;
- міжнародні валютно-фінансові організації.

9.2. Валюта в міждержавних відносинах, види валют та їх оборотність

Валюта як об'єкт МЕВ – система відносин, що виникають з приводу проведення різноманітних обмінних операцій з грошми різних країн.

Валюта – грошова одиниця будь-якої країни, що застосовується для виміру величини вартості товару в міжнародних розрахунках. Поняття валюта означає:

- грошову одиницю, що становить основу національної грошової системи;
- тип грошової системи країни (золота, біметалічна, паперова);
- іноземні гроші (грошові знаки і платіжні документи, виражені в іноземних грошових одиницях і використовувані в міжнародних розрахунках).

Класифікацію валют залежно від місця і функцій у світовій валютній системі подано у табл. 9.2.

Таблиця 9.2 – Класифікації валют

Критерій класифікації	Види валют	Характеристика валют
<i>Залежно від приналежності (міжнародного статусу)</i>	Національна валюта	законна грошова одиниця, емітована відповідною державою (долари, гривні в країні походження)
	Іноземна валюта	грошова одиниця (платіжний засіб) інших країн, що законно або незаконно використовується на території даної країни (долари в Україні, євро в Росії, гривні в Білорусії)
	Колективна валюта	грошова одиниця, що забезпечує згідно з міжнародними домовленостями товарообіг одночасно у декількох країнах та використовується при розрахунках серед членів міжнародних фондів або регіональних спілок (СДР, євро)
	Міжнародна валюта	валюта, що виконує одну або декілька функцій грошей за кордонами країни-емітента
	Регіональна валюта	валюта, що використовується в міжнародних розрахунках в межах певного регіону світу
<i>Залежно від позиції на валютному ринку</i>	Резервна валюта	валюти провідних країн світу, в яких центральні банки країн тримають свої ліквідні міжнародні резервні активи, використовувані для покриття негативного сальдо платіжного балансу або як резерв для міжнародних розрахунків
	Тверда (сильна) валюта	валюта, що має стабільний валютний курс, рух якого є передбачуваним і підкоряється фундаментальним макроекономічним закономірностям
	М'яка (слабка) валюта	валюта, курс якої вважається непередбачуваним внаслідок невисокого рівня розвитку економіки країни-емітента або її нестабільності
<i>Залежно від ступеню конвертованості (втручання держави в процес валютного обміну)</i>	Вільноконвертована валюта (ВКВ)	грошові одиниці, які вільно і необмежено обмінюються на інші валюти
	Частково-конвертована валюта (ЧКВ)	це валюта країни, обмін якої обмежений для окремих утримувачів (нерезидентів) або за певними видами валютних операцій
	Замкнута неконвертована валюта (ЗНВ)	це валюта, що функціонує в межах однієї країни і не обмінюється на інші валюти за її межами, оскільки зберігаються обмеження по всіх операціях як резидентів, так і нерезидентів
<i>За принципом побудови</i>	Звичайна валюта	національні валюти країн світу (долар, гривня)
	Валюта «кошикового типу»	валюти, курс яких визначається шляхом врахування динаміки курсів набору певних національних валют (СДР, євро)
<i>Залежно від використання у міжнародних договорах</i>	Валюта платежу	валюта, в якій обговорена оплата товару за зовнішньоторговельною угодою
	Валюта угоди	валюта, в якій виражена ціна товару за зовнішньоторговельною угодою

Продовження табл. 9.2

Критерій класифікації	Види валют	Характеристика валют
<i>Залежно від виду валютних операцій</i>	Валюта ціни контракту	валюти, в яких розраховуються ціни товарів в міжнародних угодах
	Валюта кредиту	валюти, в яких видаються міжнародні кредити
	Валюта клірингу	валюти або розрахункові валютні одиниці, в яких ведуться рахунки в банках та проводяться міжнародні операції за кліринговими розрахунками
	Валюта векселя	валюти, в яких відбуваються вексельні розрахунки

Спеціальні права запозичення (СПЗ, СДР) (special driving rights – SDR) – міжнародні платіжні і резервні засоби, які випускаються МВФ, існують тільки у вигляді записів на спеціальних рахунках, що відкриваються МВФ для країн-членів, являються розрахунковою одиницею МВФ.

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 (European currency unit – ECU) функціонувала з 1979 р. і була синтезована по методу «валютного кошика» з 12 валют країн-членів ЄС. Частина кожної валюти в «кошику» залежала від частини країни у валовому національному продукті ЄС, взаємному товарообігу і Європейському фонді валютного співробітництва. Структура ЕКЮ переглядалася один раз на 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 на базі «кошику» з 12 валют країн-членів ЄС, однак вона має характеристики повноцінної міжнародної валюти. У березні 1998 р. Європейською Комісією було оголошено *склад учасників «зони євро»*, до якої ввійшли 11 країн – 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.

Спочатку відбулася фіксація євро у безготівкових розрахунках країн-учасниць Економічного і валютного союзу: 31 грудня 1998 р. у центрі ділової столиці Європи Франкфурті-на-Майні Рада Центрального Європейського банку прийняла безвідклично встановлені курси обміну між євро і національними валютами, які використовувалися протягом всього перехідного періоду, тобто до 1 січня 2002 р. 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 1998 р. автоматично і безкоштовно через банківську систему. Початковий курс перерахунку євро до ЕКЮ складав 1 до 1. Перерахунки в євро було проведено з точністю до 6 знаків (табл. 9.3).

Таблиця 9.3 – Країни Євросоюзу та курси їх національних валют щодо євро

Країни Євросони, які запровадили євро	Постійні курси перерахунку, 1 євро дорівнює:
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

З 1 січня 2002 р. євро було введено у готівковій формі в обіг у 12 країнах ЄС – до 11 країн Європейської спільноти, які називалися вище, приєдналася Греція (1 січня 2001 р.). 1 січня 2007 р. до Євросони увійшла Словенія. Кіпр і Мальта пройшли процедуру узгодження в 2007р. і вступили в Євросону 1 січня 2008 р. Словаччина увійшла до зони євро 1 січня 2009 р. Крім того, євро також введені в обіг: у карликових державах Європи, що формально не входять до складу Євросоюзу (Ватикан, Сан-Марино, Андорра і Монако); у заморських департаментах Франції (Гваделупа, Мартініка, Французька Гвіана, Реюньон); на островах, що входять до складу Португалії (Мадейра і Азорські острови); у сербському краю Косово, контрольованому міжнародними миротворчими силами; у Чорногорії (раніше — німецька марка). Обмінний період, протягом якого монети та банкноти колишніх валют були обмінані на євро, тривав близько двох місяців до – 28 лютого 2002 р. Офіційна дата, коли національні валюти перестали бути

легальними грошовими одиницями для розрахунку в своїх країнах, була різною для кожної держави. Першою на євро повністю перейшла Німеччина; марка була офіційним платіжним засобом до 31 грудня 2002р. Кінцевою датою було 28 лютого 2002 р., коли всі національні валюти перестали бути платіжними засобами на території своїх країн. Однак, навіть після офіційної дати повного переходу на євро, національні валюти продовжують приймати центральні банки протягом кількох років, а деякі країни такі як Австрія, Німеччина, Ірландія та Іспанія встановили можливість обміну без часових обмежень. Наприклад, обмін португальських монет був припинений 31 грудня 2002р., а обмін паперових ескудо триває ще до 2022 р.

Будь-яка валюта володіє двома основними характеристиками – *оборотністю і купівельною спроможністю*.

Оборотність валюти – це можливість її обміну на інші грошові одиниці.

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.

Теорія паритету купівельної спроможності запропонована в 1918р. шведським економістом Густавом Каселем (1866-1944 рр.). Вона ґрунтується на ідеї про те, що валютні курси пов'язані з внутрішніми цінами на товари. Розходження в обмінних курсах валют прагнуть до рівня, що відповідає розходженню середніх цін на товари в цих країнах. Вихідна гіпотеза – в умовах вільної конкуренції ціни на товари повинні вирівнюватися за рахунок перетікання їх між країнами.

Особливе значення теорії полягає у формулюванні закону однієї ціни.

Закон однієї ціни – в умовах досконалої конкуренції один і той же товар у різних країнах має однакову ціну, якщо вона виражена в одній і тій же валюті. Отже для кожного товару справедливо наступне вираження:

$$P_i(t) = S(t) \times P'_i(t), \quad (9.1)$$

де $P_i(t)$ – ціна товару в національній валюті;

$S(t)$ – поточний обмінний курс;

$P'_i(t)$ – ціна товару в іноземній валюті.

В рамках теорії ПКС виділяють два напрямки: теорія абсолютного та теорія відносного паритету купівельної спроможності.

Теорія абсолютного ПКС – обмінний курс між валютами двох країн дорівнює співвідношенню рівня цін у цих країнах.

Валютний курс на основі ПКС – курс, що зрівнює ціну кошика однакових товарів у двох країнах.

Достоїнство теорії абсолютного ПКС – вказує спосіб зміцнення курсу національної валюти – зниження внутрішньої інфляції й зміцнення купівельної спроможності національної валюти усередині країни. Недолік – важко підібрати кошик абсолютно однакових товарів у різних країнах, недосконалість міжнародної конкуренції, наявність неторгуємих товарів, ціна яких впливає на рівень внутрішніх цін, але які на зовнішній ринок не потрапляють.

Теорія відносного ПКС – зміна обмінного курсу між валютами двох країн пропорційна відносній зміні рівня цін у цих країнах. Відносний ПКС може бути таким валютним курсом, який зазнає змін залежно від цінових змін в обох країнах:

$$E = p - p_0, \quad (9.2)$$

де E – процентні зміни курсу;

p, p_0 – процентні зміни індивідуальних цін.

Недооцінена валюта – валюта, реальний курс якої росте швидше / повільніше, ніж курс, що розраховується на основі ПКС. В разі, якщо офіційний курс національної валюти є недооціненим (реальний курс валюти росте повільніше, ніж курс, що розраховується на основі ПКС), то слід чекати укріплення національної валюти і навпаки, якщо курс по ПКС є переоціненим (реальний курс валюти росте швидше, ніж курс, що розраховується на основі ПКС), то слід очікувати послаблення валют.

Достоїнства теорії відносного ПКС – може бути використана при прогнозуванні в умовах високої інфляції, при розрахунку орієнтованого валютного курсу, для визначення реальної міжнародної вартості національних товарів і послуг. Недоліки: не враховує вплив факторів конкуренції, торговельних бар'єрів і транспортних витрат; наявність неторгуємих на міжнародному ринку товарів; можливість зміни внутрішніх і зовнішніх умов торгівлі окремими товарами; низька короткострокова еластичність заміщення товарів. Отже, відносний ПКС, на відміну від абсолютного ПКС, визначається тільки на часовому інтервалі одночасної зміни рівня цін і валютного курсу. ПКС виходить із загального рівня цін, тобто із рівня цін товарів, що входять до споживчого кошика.

Основні характеристики теорій валютного курсу на основі ПКС наведено у табл. 9.4.

Таблиця 9.4 – Теорії валютного курсу на основі ПКС

Теорії валютного курсу	Відноситься до	Дотримується
Закон однієї ціни	Ціни одного товару	Для гомогенних сировинних товарів
Абсолютний ПКС	Рівня цін у цілому	Для кошків однакових товарів
Відносний ПКС	Зміни рівня цін	У довгостроковій перспективі для торгуємих товарів

Отже, валютний курс по паритету купівельної спроможності є ідеальним курсом обміну валют, розрахованим як середньозважене співвідношення цін для стандартного кошика промислових товарів, споживчих товарів і послуг двох країн.

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 монometалізмі він співпадає з валютним паритетом). *Золотий паритет* – це співвідношення валют по їх офіційному золотому вмісту.

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 за поточними міжнародними операціями, 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 за міжнародними операціями, 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, здійснювати операції в країні з активами у формі валюти та банківських депозитів, деномінованих в іноземній валюті (в країнах з перехідною економікою, обмежена в Україні).

Зовнішня конвертованість – право резидентів проводити операції з іноземною валютою з нерезидентами (існує в Україні).

Для досягнення справжньої конвертованості треба дотримуватись мінімум 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.

Знецінення (здешевлення) національної валюти – зростання ціни одиниці іноземної валюти в національних грошових одиницях.

Подорожчання національної валюти – падіння ціни одиниці іноземної валюти в національних грошових одиницях.

9.3. Поняття та режими валютного курсу

Як об'єкт МЕВ валютний курс розглядається як співвідношення між грошовими одиницями двох країн, яке використовується для обміну валют при здійсненні валютних та інших економічних операцій.

Валютний курс – 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;

- коефіцієнт перерахунку однієї валюти в іншу, що визначається співвідношенням попиту та пропозиції на валютному ринку;

- посередник для абсолютної обмінюваності товарів в межах світового господарства через купівельну здатність валют.

Розрізняють *кон'юнктурні* та *структурні* (довгострокові) чинники, що впливають на валютний курс (табл. 9.5).

Функції валютного курсу:

- інтернаціоналізація грошових відносин;

- забезпечення взаємного обміну валютами при торгівлі товарами, послугами, при русі капіталів і кредитів;

- використання для порівняння цін світових та національних ринків, а також вартісних показників різних країн, виражених в національних чи іноземних валютах;

- використання для періодичної переоцінки рахунків в іноземній валюті компаній та банків;

- перерозподіл національного продукту між країнами.

Таблиця 9.5 – Чинники впливу на валютний курс

Чинники	Зміст
<i>Кон'юнктурні чинники</i>	пов'язані з коливаннями ділової активності, політичної та військово-політичної обстановки, з чутками (іноді ажіотажними), здогадками та прогнозами
<i>Структурні (довгострокові) чинники</i>	<i>зростання національного доходу</i> – зумовлює підвищений попит на іноземні товари, водночас товарний імпорт може збільшувати вплив іноземної валюти;
	<i>темпи інфляції</i> – чим вищі темпи інфляції в країні, тим нижчий курс її валюти, якщо не протидіють інші фактори;
	<i>стан платіжного балансу</i> : активний платіжний баланс сприяє підвищенню курсу національної валюти, бо при цьому збільшується попит на неї з боку зовнішніх боржників; пасивний платіжний баланс породжує тенденцію до зниження курсу національної валюти, тому що боржники продають її на іноземну валюту для погашення своїх зовнішніх зобов'язань;
	<i>різниця відсоткових ставок у різних країнах</i> – зміна відсоткових ставок у країні впливає на міжнародний рух капіталів, насамперед короткострокових, на операції валютних ринків та ринків позичкових капіталів; підвищення відсоткової ставки стимулює приплив іноземних капіталів, а її зниження заохочує відплив капіталів, у тому числі і національних, за кордон;
	<i>діяльність валютних ринків та спекулятивні валютні операції</i> – якщо курс якої-небудь валюти має тенденції до зниження, то фірми та банки завчасно обмінюють її на більш стійкі валюти, що погіршує позиції ослабленої валюти; тим самим вони розширюють можливості валютної спекуляції та стихійного руху «гарячих» грошей;
	<i>ступінь використання певної валюти на євробанку і в міжнародних розрахунках</i> впливає на курс валюти, зокрема, той факт, що 60-70% операцій євробанків виконуються в доларах, визначає масштаби попиту на цю валюту та її пропозицію;
	<i>ступінь довіри до валюти на національному та світовому ринках</i> визначається станом економіки та політичною обстановкою в країні, а також розглянутими вище чинниками впливу на валютний курс;
	<i>валютна політика</i> – співвідношення ринкового та державного регулювання валютного курсу впливає на його динаміку; державне регулювання валютного курсу спрямоване на його підвищення або зниження виходячи з завдань валютно-економічної політики;
<i>ступінь розвитку фондового ринку</i> , який є конкурентом валютному ринку та може залучати іноземну валюту безпосередньо, а також «відтягувати» кошти в національній валюті, які могли б бути використані на валютному ринку для купівлі іноземної валюти.	

Колівання валютного курсу впливають на співвідношення експортних та імпортних цін, конкурентоспроможність фірм, прибуток підприємств, посилюють нестабільність міжнародних валютно-кредитних та фінансових відносин, викликають негативні соціально-економічні наслідки, втрати одних та виграти інших країн.

Валютний режим – форма існування валютного курсу, що відображає ступінь свободи його зміни стосовно інших валют. У світовій практиці розрізняють наступні **режими валютних курсів** (рис. 9.1).

Режими курсу валюти		Кількість держав		Держави
		По курсам	Усього	
П Л А В А Ю Ч И Й	З урахуванням заданих параметрів	3	98	Нікарагуа, Чилі, Еквадор
	Регульоване плавання	36		Ізраїль, Китай, Малайзія, Росія, Польща, Сінгапур, Південна Корея, 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, Екваторіальна Гвінея, Габон, Нігер, Сенегал та ін.
	До інших валют	7		Намібія, Лесото, Свaziленд, (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 корзини 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

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. Виділяють:

1) реально фіксований валютний курс (золотомонетний стандарт);

2) договірно-фіксований курс – ординарний (прив'язаний до СДР, долара США, 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. Виділяють:

- 1) незалежне плавання (існує на девізних ринках);
- 2) кероване (регульоване) плавання (втручання центральних банків у встановлення валютного курсу);
- 3) змішане плавання відносно до однієї валюти;
- 4) спільне плавання (валютне угруповання, використовують країни ЄС).

3. *Багатосторонній валютний курс* – це законодавче встановлене використання ефективних курсів національної валюти залежно від видів валютних операцій, учасників цих операцій та валют, в яких вони здійснюються.

4. *Спот-курс* – курс обміну на протязі не більше 2 робочих днів з моменту досягнення угоди про курс – це курс на ринку на певну дату. Ринок спот – ринок негайної поставки валюти (протягом двох робочих днів).

5. *Терміновий (форвардний) курс* – узгоджений курс, обмін за яким здійснюється в майбутньому, понад 3 дня після узгодження. Терміновий (форвардний) валютний ринок – ринок, на якому укладаються угоди про покупку або продаж фіксованої кількості валюти на певну дату в майбутньому за заздалегідь обумовленим (терміновим) валютним курсом. Терміновий валютний курс складається зі спот-курсу на момент укладання угоди й премії або дисконту, тобто надбавки або знижки, залежно від процентних ставок у цей момент. Валюта з більш високою процентною ставкою буде продаватися на форвардному ринку з дисконтом стосовно валюти з більш низькою процентною ставкою, і навпаки, валюта з більш низькою процентною ставкою буде продаватися на форвардному ринку із премією стосовно валюти з більш високою процентною ставкою. 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. Отже, різниця між форвардним валютним курсом і спот-курсом обчислюється за формулою:

$$F - e_s = \frac{e_s(iB - iA)t}{100 \times 360} \quad (9.3)$$

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 форварду (в днях).

6. *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 чи 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.

Абсолютна маржа = (AR – BR)

Відносна маржа – BAS = ((AR – BR) / AR) x 100%

Фіксінг – визначення міжбанківського курсу послідовним співставленням попиту і пропозиції по кожній з валют і встановлення курсу продавця і покупця.

7. *Номінальний валютний курс* – курс між двома валютами, ціна одиниці національної валюти, виражена в одиницях іноземної валюти, що розраховується за формулою:

$$e = \frac{C_a}{C_h}, \quad (9.4)$$

де C_a – іноземна валюта;

C_h – національна валюта.

8. *Реальний валютний курс* – це номінальний валютний курс, перерахований з урахуванням зміни рівня цін у своїй країні та країні, до валюти якої котирується національна валюта:

$$RER = e \frac{P_a}{P_h}, \quad (9.5)$$

де P_a – рівень цін в інших країнах;

P_h – рівень національних цін.

Реальний валютний курс розраховується на базі середніх цін в країнах, які є головними партнерами даної країни та свідчить про конкурентоспроможність національних товарів відносно імпортних.

На співвідношення реальних і номінальних обмінних курсів впливає цілий ряд факторів, серед яких: ПКС, роль грошової маси, реального національного доходу, процентних ставок, інфляційних очікувань, торговельного балансу.

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.

Валютне котирування (currency quotation) – це визначення валютного курсу на основі вибраних ринкових механізмів. Повне котирування передбачає визначення курсу покупки. Котирування валюти буває прямим і непрямим.

Пряме котирування – це визначення валютного курсу одиниці іноземної валюти через певну кількість одиниць національної валюти. Таке співвідношення можна показати формулою:

$$P_F = P_H \times R, \quad (9.6)$$

де P_F – іноземна валюта;

P_H – національна валюта;

R – валютний курс або курс котирування іноземної валюти (F) до національної валюти (H).

Непряме (зворотне) котирування – це визначення валютного курсу одиниці національної валюти через певну кількість одиниць іноземної валюти. Таке співвідношення можна показати формулою:

$$P_H = P_F \times R, \quad (9.7)$$

де P_H – національна валюта;

P_F – іноземна валюта;

R – валютний курс або курс котирування національної валюти (H) до іноземної валюти (F).

Пряме котирування своєї валюти використовується більшістю країн світу. Непряме котирування застосовується у Великобританії, оскільки історично фунт стерлінгів був основною валютою міжнародних розрахунків і більшість інших валют світу прирівнювалася до нього. Також у зворотному котируванні виражають курси австралійського долара, канадського долара та СДР.

Оскільки у світовій практиці основна частина міжнародних розрахунків здійснюється у твердих валютах, для полегшення визначення курсів національних валют більшості країн світу вони прирівнюються (котируються) не безпосередньо одна до іншої, а до

твердих валют. Розраховані в таких спосіб співвідношення валют називають *крос-курсами*.

Крос-курс – це визначення курсів двох валют одна до одної через курс кожної з них відносно третьої валюти, переважно до долара США. Існує базова валюта, відносно якої котирується інші валюти, і валюта котирування – валюта, що котирується.

9.4. Етапи еволюції світової валютної системи

У своєму розвитку світова валютна система пройшла ряд етапів, які, відповідно, представляють окремі міжнародні валютні системи. На кожному етапі *завданнями створення нової світової валютної системи були:*

- становлення, формування передумов, визначення принципів нової системи зі збереженням її зв'язку 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 органічного зв'язку її елементів.

Криза світової валютної системи – загострення валютних протиріч, різке порушення її функціонування, що проявляється у невідповідності структурних принципів організації світового валютного механізму зміненним умовам виробництва. Криза світової валютної системи веде до знищення старої системи та заміни її новою, яка забезпечує відносну валютну стабілізацію.

До сучасного часу світова валютна система у своєму розвитку *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 р., 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).

Основні 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 розмірних 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 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 дев'яз (дев'язні валюти, чеки, векселі).

Основні принципи:

- Основа – золото і дев'яз (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 рр. ХХ ст.).

- Валютне регулювання здійснювалось у формі активної валютної політики, міжнародних конференцій та нарад.

Під впливом закону нерівномірності розвитку після першої світової війни валютно-фінансовий центр перемістився із Західної Європи до США за таких *причин*:

- виріс валютно-економічний потенціал США, вони стали ведучим торговим партнером більшості країн. Нью-Йорк перетворився у світовий фінансовий центр, збільшився експорт капіталу;

- США перетворився із боржника в кредитора. Заборгованість США в 1913 р. досягла 7 млрд. дол., а вимоги – 2 млрд. дол.; до 1926 р. зовнішній борг США зменшився більш ніж в два рази, а вимоги до інших країн зросли в 6 разів (до 12 млрд. дол.);

- відбувся перерозподіл офіційних золотих резервів. У 1914-1921 рр. чистий приток золота в США (в основному з Європи) склав

2,3 млрд. дол.; в 1924 р. 46% золотих запасів капіталістичних країн були акумульовані у США);

- США були майже єдиною країною, що зберегла золотомонетний стандарт і курс долару до іноземних валют підвищився на 10-90 %.

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 – девізного стандарту були зруйновані;

- виключна глибина та гострота: курс ряду валют знизився на 50-84%, міжнародний кредит (особливо довгостроковий), був паралізований в результаті масового банкрутства іноземних боржників, включаючи 25 держав; 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 1944 р.) – система золотовалютного стандарту – створена на валютно-фінансовій конференції ООН в Бреттон-Вудсі (США). В умовах цієї системи паперові гроші перестали обмінюватися на золото.

Передумови створення Бреттон-Вудської валютної системи:

- період другої світової війни;

- країні, які воювали, та нейтральні країни ввели валютні обмеження, заморожений курс валют майже не змінився за роки війни;

- ріст товарних цін та падіння купівельної спроможності грошей в результаті інфляції;

- відмова США від надання кредитів та віддання переваги військовим поставкам по ленд-лізу, тобто в оренду;

- джерелом оплати імпорту предметів громадського споживання був довгостроковий кредит;

- в якості валюти використовувалась звичайно валюта країни-боржника без права конверсії її в золото чи іноземні валюти;

- у військових умовах, як завжди, підвищилась роль золота в якості світових грошей;

- Німеччина застосовувала специфічні валютно-фінансові методи пограбування окупованих країн.

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 стерлінгів.

- 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 31,1035 г.)

- 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 Статут 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). *Криза Бреттон-Вудської валютної системи проявлялася у формах:*

- «валютна лихоманка» – переміщення «жарких» грошей, масовий продаж нестійких валют в очікуванні їх девальвації і скупка валют – кандидатів на ревальвацію;

- «золота лихоманка» – «втеча» від нестабільних валют до золота та періодичні підвищення його ціни;
- паніка на фондових біржах та падіння курсів цінних паперів в очікуванні зміни курсу валют;
- загострення проблеми міжнародної валютної ліквідності, особливо її якості;
- масові девальвації і ревальвації валют (офіційні і неофіційні);
- активна валютна інтервенція центральних банків, в тому числі колективна;
- різкі коливання офіційних золотовалютних резервів;
- використання іноземних кредитів та позичань в МВФ для підтримки валют;
- порушення структурних принципів Бреттон-Вудської валютної системи;
- активізація національного і міждержавного валютного регулювання;
- посилення двох тенденцій в міжнародних економічних і валютних відносинах – співпраці і протиріч, які періодично переростають в торгово і валютну війни.

Наплив доларів в країни Західної Європи і Японію викликав масовий перехід до плаваючих валютних курсів і тим самим спекулятивну атаку їх валют на долар. Пошуки виходу з валютної кризи завершилися компромісною *Вашингтонською (Смітсонівською) угодою групи «десяти» 18 грудня 1971р.*, якою досягнуті домовленості:

- девальвація долару на 7,89% та підвищення офіційної ціни золота на 8,57% (з 35 до 38 долара за унцію);
- ревальвація ряду валют;
- розширення меж коливань валютних курсів з ± 1 до $\pm 2,25\%$ від їх паритетів і встановлення центральних курсів замість валютних паритетів;
- відміни 10% митного збору в США.

4. Ямайська (Кінгстонська) валютна система (січень 1976 р.) – виникла на основі Угоди країн-членів МВФ в Кінгстоні (Ямайка) і ратифікована більшістю членів у квітні 1978 р. З її впровадженням був скасований золотий зміст валют, співвідношення яких навіть юридично не ґрунтувалося на золотих паритетах.

Основні 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 введено 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 загострило 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.

Проблеми Ямайської валютної системи:

- втрата долларом монопольної ролі;
- проблема багатовалютного стандарту;
- проблема золота;
- режим плаваючих валютних курсів;
- вона не забезпечила вирівнювання платіжних балансів, не перешкодила валютній спекуляції, не вирішила проблему безробіття;
- країни віддають перевагу режиму регульованого плавання валютного курсу, підтримуючи його різними методами валютної політики.

9.5. Характеристика Європейської валютної системи

У відповідь на нестабільність Ямайської валютної системи країни ЄС створили власну регіональну валютну систему – **Європейську валютну систему** – з метою стимулювання процесів економічної інтеграції. Як форма організації валютних відносин країн-членів ЄС, Європейська валютна система (ЄВС) в сучасному вигляді 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.

Попередником ЄВС був *режим загального коливання валютних курсів*, що називався «*європейською валютною змією*», був введений з

метою стимулювання процесів західноєвропейської валютної інтеграції і захисту фінансових ринків та застосовувався країнами-членами ЄС з квітня 1972р. до березня 1979р. (до введення ЕКЮ). Використання цього методу є своєрідною формою валютного коридору і пов'язане з прийняттям у 1971р. «*плану Вернера*» – поетапного створення економічного і валютного союзу, кінцевою метою якого було забезпечення повної взаємної конвертованості валют країн ЄС на основі незмінних паритетів. Відповідно до положень цього плану, на *першому етапі* (1971-1974 рр.) передбачалося звуження меж коливань валютних курсів спочатку до $\pm 1,2\%$, а потім до нуля, уніфікація валютної політики на основі її гармонізації та координації, узгодження економічної, фінансової та грошово-кредитної політики.

На *другому етапі* (1975-1976 рр.) намічалось завершення всіх цих заходів. Така 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 дол. США й інших валют $\pm 2,25\%$, для Іспанії й Італії 6%). Курси валют стримувалися за допомогою валютних інтервенцій центральних банків. Щомісяця між країнами-учасницями здійснювалося вирівнювання пасивного сальдо через викуп своєї валюти в центральних банків інших країн в обмін на конвертовану валюту. З метою надання кредитів країнам-членам ЄС для погашення дефіцитів платіжних балансів, здійснення розрахунків і підтримки валютних курсів 6 квітня 1973 р. був створений *Європейський фонд валютного співробітництва* (ЄФВС – European Monetary Cooperation Fund, EMCF). Ресурси ЄФВС формувалися за рахунок внесення 20% офіційних золотих і доларових резервів країн-членів ЄВС. Операції з взаємної підтримки курсів валют у рамках ЄФВС здійснювалися завдяки механізму багатобічного клірингу по сальдо взаємних зобов'язань і кредитів Центральних банків.

На *третьому етапі* (1977-1979 рр.) передбачалося передати наднаціональним органам ЄС деякі повноваження, що належали національним урядам, створити європейську валюту з метою вирівнювання валютних курсів і цін на базі фіксованих паритетів. Планувалося створення єдиної бюджетної системи, оптимізації діяльності банків і банківського законодавства. Ставилось завдання заснувати спільний центр для вирішення валютно-фінансових проблем і об'єднати центральні банки ЄС за зразком Федеральної Резервної Системи США для гармонізації грошово-кредитної та валютної політики. Незважаючи на деякі зрушення в інтеграційному процесі,

«план Вернера» зазнав поразки. Це було обумовлено розбіжностями в ЄС, зокрема – між прагненнями національного суверенітету та спробами наднаціонального регулювання валютно-кредитних відносин, відмінностями в темпах економічного розвитку, кризами 70-х – початку 80-х рр. ХХ ст.

До 1991р. Європейська валютна система використовувала в основному елементи валютного регулювання, напрацьовані за роки співробітництва (1972-1979 рр.) між центральними банками країн Західної Європи. Основою ЄВС була європейська валютна одиниця – ЕКЮ, введена в 1979 р. Емісія ЕКЮ на 25% забезпечувалася золотом, на 25% доларами США і на 50% національними валютами країн-членів ЄВС: для цього країни об'єднали по 20% офіційних золотовалютних резервів. Технічно емісія здійснювалася у вигляді записів на рахунках центральних банків країн-членів ЄВС в ЄФВС.

У 1989 р. вступив у дію «план Делора», відповідно якого передбачалося:

1) здійснення скоординованої економічної і валютної політики окремих країн ЄС;

2) установа центрального банку ЄС;

3) заміну національних валют єдиною валютою ЄС

Під час реалізації «плану Делора» виникла потреба створення Економічного і валютного союзу (ЕВС), оскільки в рамках лише економічного союзу залишалися відмінності в організації кредиту, розрахунків, курсової політики, а, відповідно, і пов'язані з цим валютні ризики, затримки платежів, відмінності в цінах, неспівставність податків, різнопланова валютна політика. Отже виникла необхідність кредитно-грошового регулювання в ЄС на «наднаціональному» рівні, основою якого була б *єдина грошова одиниця – євро*. Саме так було названо єдину валюту ЄС на сесії Європейської Ради в Мадриді у грудні 1995 р.

Для країн-учасниць *нової європейської валютної системи* у Маастрихтській угоді (1992 р., м. Маастрихт, Нідерланди) країни-члени ЄС поставили жорсткі вимоги щодо фінансово-економічних показників країн, які бажають користуватися євро (критерії конвергенції):

- дефіцит держбюджету не може перевищувати 3% від ВВП, або він повинний постійно і швидко зменшуватися до рівня 3%;

- сукупний держаний борг не повинен перевищувати 60% від 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 (приблизно 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 $\pm 2,25\%$).

Згідно із цими критеріями, які стали своєрідною перепусткою до зони євро, країни мали проводити стабілізацію державних фінансів. Європейською Комісією було запроваджено «систему попередження» за їх невиконання, а також передбачено штрафні санкції.

В цілому, *просування до ЕВС було заплановано у вигляді трьох послідовних етапів:*

- 1) *підготовчий* (до 31 грудня 1993 р.), у ході якого 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;

- 2) *організаційний* (до 31 грудня 1998 р.), у ході якого 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.).

За своєю структурою ЕВС – це двохрівнева система банків, до складу якої входить Європейський Центральний банк (ЄЦБ) та Центральні банки країн-членів. Очолює цю систему ЄЦБ. Потрібно чітко розрізнити поняття «Європейська система Центральних банків» та «євро-система Центральних банків». До першої системи входять Центральний Європейський банк та Центральні банки всіх країн-членів ЄС. До «євро-системи Центральних банків» належать Центральний Європейський банк та Центральні банки країн-членів зони євро.

- 3) *завершальний* (з 1 січня 1999 р. до липня 2002 р.), основними завданнями якого були: початок функціонування Європейської Системи Центральних Банків, перехід до єдиної валюти євро та проведення єдиної валютної політики.

Останній (завершальний) етап розбивався на 3 конкретних сходинок. Суть завдань, які вирішуватимуться послідовно, на кожній із них, наведено у табл. 9.5. Цим було закладено початок створенню на

території європейського континенту єдиної економічної системи, яка здатна на рівні конкурувати зі США та Японією.

Таблиця 9.5 – Заключний етап створення Економічного і валютного союзу

Фази	Події
Фаза «А» (1998 р.)	- приймається остаточне рішення щодо членства країн у ЕВС - затверджується Європейська система Центральних банків на чолі з Європейським Центральним банком (ЄЦБ) - ліквідується Європейський Валютний Інститут
Фаза «В» (1 січня 1999 р. — 1 січня 2002 р.) Введення євро у безготівковий обіг	- фіксуються курси валют країн-членів ЕВС по відношенню до нової валюти євро - початок здійснення валютної політики лише в євро - випуск державних цінних паперів у новій валюті євро - всі активи, пасиви і операції в ЕКЮ перераховуються в євро у співвідношенні 1:1 - вводиться подвійне маркірування преїскурантів і всіх фінансових документів - друкуються банкноти та чеканяться монети в євро
Фаза «С» (1 січня 2002р. - 1 липня 2002р.) Введення євро у готівковий обіг	- всі види операцій і розрахунків здійснюються в євро - відбувається обмін та вилучення із обігу національних грошових знаків - наднаціональні інститути ЄС здійснюють свою діяльність у повному обсязі

9.6. Міжнародна система організації валютних ринків

Валютний ринок – це офіційні центри купівлі-продажу валюти (валютних цінностей, цінних паперів у валюті) за курсом, що складається на основі попиту та пропозиції учасників торгівлі. На валютному ринку відбувається обмін однієї валюти на іншу у формі купівлі-продажу.

Суб'єктами валютного ринку є сукупність установ і організацій, що забезпечують функціонування валютних ринкових механізмів: валютні біржі, ТНБ, комерційні банки, валютні брокерські фірми, інші фінансові інститути; компанії, 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.

Принципи функціонування валютних ринків:

- системність у рамках світової валютної системи;
- стабільність;
- дія на основі міжнародних розрахунків;
- основними суб'єктами виступають банки різних країн.

З функціональної точки зору валютні ринки забезпечують:

- своєчасне здійснення міжнародних розрахунків;
- страхування валютних, кредитних та інвестиційних ризиків;
- взаємозв'язок світових валютних, кредитних, фінансових та інвестиційних ринків;
- диверсифікацію валютних операцій суб'єктів фінансової активності (банків, держав, компаній);
- регулювання валютних курсів (ринкове та державне);
- отримання спекулятивного прибутку їх учасниками від проведення спекулятивних операцій з валютою;
- 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. Також на валютному ринку здійснюються операції з валютними депозитами до запитання.

Основні особливості сучасних світових валютних ринків:

- посилення взаємозв'язку на основі використання ПК;
- безперервність функціонування;
- єдина техніка проведення операцій;
- значна частка спекулятивних операцій;
- нестабільність курсів валют;
- значна частка страхових операцій;
- спекулятивні та арбітражні операції набагато переважають валютні операції;

Структура валютного ринку наведена у табл. 9.6.

Таблиця 9.6 – Структура валютного ринку

Критерій	Види валютних ринків
<i>За суб'єктами:</i>	міжбанківський (прямий і брокерський) (65% обсягу всіх операцій світового валютного ринку);
	клієнтський (35% обсягу всіх операцій світового валютного ринку);
	біржовий.
<i>За функціями:</i>	обслуговування міжнародної торгівлі;
	чисто фінансові трансфери (спекуляція, хеджування, інвестиції).
<i>Залежно від валютних обмежень</i>	вільний (без обмежень);
	обмежені.
<i>За застосуванням валютних курсів</i>	з одним режимом валютних курсів;
	з кількома режимами валютних курсів.
<i>Залежно від обсягу і характеру валютних операцій:</i>	глобальні (світові);
	регіональні (міжнародні);
	внутрішні (національні).

Світові валютні ринки обслуговують рух грошових потоків 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 вигляді допомоги країнам, що розвиваються, і внесків у міжнародні організації. Послугами світових валютних ринків користуються банки практично всіх країн, де торгівля валютою 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, зокрема: Лондон, Нью-Йорк, Франкфурт-на-Майні, Париж, Токіо, Цюріх, 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 (Веллінгтон), і проходять при цьому послідовно часові пояси – у Сідней, Токіо, Гонконзі, Сінгапурі, Бахрейн, 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, Токіо – 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 Токіо – 49%.

- Сінгапур, Гонконг, Цюріх, Франкфурт відносяться до другої категорії валютних ринків за щоденним обсягом операцій. На них здійснюється на добу операцій на суму – 76-105 млрд. дол.

На світовому валютному ринку 28% обсягу всіх операцій належить трьом найбільшим учасникам валютного ринку – Deutsch Bank, Chase Manhattan Bank, Citibank.

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, Цюріху, Франкфурті), Азійський (з центрами в Гонконгу, Сінгапурі, Токіо, Бахрейн) і Американський (з центрами в Нью-Йорку, Чикаго, Лос-Анджелесі, Монреалі).

Національні валютні ринки забезпечують рух грошових потоків усередині країни й обслуговують її зв'язок зі світовими чи регіональними 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 свободи 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 коштів клієнтів.

В Україні функціонує **Національний біржовий валютний ринок України**, який 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 комерційні банки та інвестиційні компанії, 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 трох з них.

До 1993р. торгівля на УМВБ здійснювалася тільки двома валютами – доларами США і білоруськими рублями. З 1993р. почалися торги російськими рублями і німецькою маркою, з 1995р. – французькими франками, англійськими фунтами стерлінгів і італійськими лірами, з 1999р. – євро. Переважна орієнтація на долар США в торгівлі на УМВБ відбиває його домінуючі позиції у світовому валютному обороті: частина американської валюти в загальному обсязі офіційних валютних резервів країн світу складає більш 56%. У доларах США фінансується близько 70% світового торговельного обороту і міжнародних фінансових позик.



Питання для обговорення

1. У загальних рисах охарактеризуйте основні позитивні та негативні моменти, пов'язані з великим зовнішньоторговим дефіцитом або дефіцитом за поточними операціями. Поясніть твердження: «Дефіцит за поточними операціями означає, що ми отримуємо більше товарів та послуг з-за кордону, ніж вивозимо з країни». Чому така ситуація може бути охарактеризована як «несприятлива»?

2. Правильне, помилкове чи невизначене таке твердження: «Відмова від фіксованих валютних курсів після 1973 р. означала, що країни проводять більш незалежну монетарну політику».

3. Останніми роками в літературі оновився інтерес до множинної валютної практики у формі роздільних курсів за торговими операціями і щодо руху капіталу. Система подвійного валютного курсу вважається надійним захистом зовнішньоторгових угод, а також національних заробітних плат і цін від коливань валютного курсу. За яких умов це справедливо і з якими проблемами може бути пов'язано?

4. Уряд Узбекистану підтримує валютний курс. Офіційний курс становить 1 дол. США = 100 сумів. Реальний ефективний валютний курс зріс за рік на 50%. Який з показників ви би використали як орієнтир для масштабу можливої девальвації сума?

5. Девальвація знижує міжнародну вартість нагромадженого національного багатства, реальну вартість національних фінансових активів і реальну заробітну плату. В результаті сукупний попит в економіці знижується. Але, з іншого боку, девальвація розширює сукупну пропозицію. Яким чином, у якому випадку і на якому часовому відрізку?

6. Чому в чистій системі гнучких валютних курсів немає прямих впливів зовнішнього валютного ринку на пропозицію грошей?

Чи це означає, що зовнішній валютний ринок не впливає на монетарну політику?

7. Чи має сенс спробувати визначити, недооцінено чи переоцінено валюту в період гіперінфляції в одній з країн? Чому?

8. Президент України повідомляє про пакет заходів для реформування економіки, включаючи заходи щодо зниження рівня інфляції. Якщо народ вірить президенту, що має трапитися з курсом УАН і чому?

9. В Узбекистані номінальна процентна ставка зростає, але реальна падає. Як має реагувати курс сума і чому?

10. Чи збільшує інфляція попит на гроші і як вона впливає на валютний курс?

11. Якщо рівень цін у Франції зростає на 5% відносно рівня США, що, за прогнозом теорії паритету купівельної спроможності, відбудеться з вартістю євро щодо долара?

12. Із середини до кінця 70-х років ієна подорожчала щодо долара, хоча темп інфляції в Японії був вищим, ніж у США. Як це можна пояснити через підвищення продуктивності японської промисловості порівняно з американською економікою?

13. Президент США заявляє, що зменшить темп інфляції за допомогою нової антиінфляційної програми. Якщо громадськість повірить йому, то спрогнозуйте, що станеться з валютним курсом долара США?

14. Якщо центральний банк Великобританії друкує гроші, аби зменшити безробіття, що станеться з вартістю фунта в коротко-строковому та довгостроковому періодах?

15. Якщо номінальні процентні ставки у США зростають, але реальні процентні ставки падають, спрогнозуйте, що відбудеться з валютним курсом долара США?

16. Якщо американські автомобільні компанії зроблять прорив у автомобільній технології і будуть здатні виробляти автомобіль, що споживає галон палива на 60 миль порівняно із 50 милями на даний час, що станеться з курсом долара?

17. Якщо американці почнуть більше витратити на розваги, купувати вдвічі більше французьких парфумів, японських телевізорів, англійських светрів, швейцарських годинників та італійського вина, що відбудеться з вартістю долара США?

18. Якщо темп очікуваної інфляції в Європі падає і процентні ставки також падають, то що станеться з обмінним курсом долара США?

19. Якщо Федеральна резервна система (ФРС) США купує долари на валютному ринку, але проводить відповідні операції на відкритому ринку, щоб нейтралізувати втручання, як це впливатиме на валютні резерви, пропозицію грошей і обмінний курс?

20. Якщо ФРС купує долари США на валютному ринку, але не нейтралізує інтервенції, яким буде вплив на валютні резерви, пропозицію грошей і обмінний курс?

21. Західні аналітики з російського ринку іноземної валюти стверджують, що він перебуває під сильним впливом цін на Державні короткострокові облігації (ДКО). В якому випадку це твердження справедливе і які основні напрямки цього впливу?

22. Яка була система міжнародних валютних відносин у кожному із зазначених чотирьох періодів: золотий стандарт (1870-1914 рр.); міжвоєнний період; дія Бреттон-Вудської системи (1944-1971 рр.); епоха плаваючих валютних курсів з 1971р. (включаючи період зростання курсу дол. США на початку 80-х рр.)? У кожному періоді зазначте: основні струси міжнародної валютної системи; докази стабілізуючої або дестабілізуючої ролі окремих спекулятивних операцій; роль країни ключової валюти в успіху або невдачах валютної системи.

23. Деякі вчені вважають, що золотий стандарт є найкращим за сучасних умов способом організації міжнародної валютної системи. На їхню думку, прив'язка основних валют до золота дала б можливість уникнути різких коливань валютних курсів, на які можна було б впливати за допомогою купівлі-продажу золота. Інші вважають, що поновити золотий стандарт неможливо, оскільки це вимагало б ліквідації будь-якого регулювання цін, заробітних плат і процентних ставок та створення єдиного міжнародного валютного центру, такого, яким був Лондон на початку століття. Яка ваша думка?

24. Яким чином у рамках Бреттон-Вудської валютної системи країна могла застрахувати себе від неочікуваного припливу або відпливу короткострокового спекулятивного капіталу? Чи діють ці механізми в рамках сучасної валютної системи?

25. Одна з ідей реформи міжнародної валютної системи, про яку вів мову ще Кейнс, полягає у створенні світового центрального банку. Для цього частка валютних резервів країн-учасниць мала бути розміщена у світовому ЦБ, який міг би регулювати світовий попит грошей шляхом купівлі/продажу державних казначейських векселів на відкритому ринку. Крім того, світовий ЦБ міг би надавати позики країнам-учасникам, котрі відчують труднощі з зовнішніми платежами, а також випустити світову валюту. Критики цієї ідеї

вважають, що без ефективної координації макроекономічної політики здійснити її неможливо. Що ви думаєте про це?

26. Після входження країн ЄС до валютного союзу як ви уявляєте собі систему валютних курсів і валютно-економічних відносин між членами ЄС і Україною?

27. Правильне, помилкове чи невизначене таке твердження: «Інфляція неможлива за золотого стандарту»?

28. Якби за золотого стандарту Великобританія була продуктивнішою порівняно зі США, що сталося б з пропозицією грошей у цих двох країнах? Чому зміни пропозиції грошей допомагали зберегти фіксований валютний курс між США і Великобританією?



Контрольні питання

1. Дайте визначення валюти та її різновидів під кутом зору належності.

2. Для чого необхідні СДР та як визначається їх вартість?

3. Яка роль євро в міжнародній валютно-фінансовій системі?

4. Що робить валюту резервною? В яких основних валютах країни тримають свої валютні резерви?

5. Які валюти вважаються вільно використовуваними? У чому полягають основні передумови для широкого застосування валют у міжнародних платежах?

6. У чому схожість і різниця твердих і конвертованих валют?

7. У чому полягає конвертація за поточними операціями? Скільки країн мають валюту, яка конвертується за такими операціями?

8. Чи достатня для повної конвертації валюти її конвертованість за поточними і капітальними операціями?

9. Які макроекономічні передумови переходу до конвертації національної валюти?

10. Чим відрізняється внутрішня і зовнішня конвертованість?

11. Що таке валютний (обмінний) курс, спот-курс, форвард-курс?

12. Чим відрізняються номінальний і реальний валютні курси?

13. Як розраховуються номінальний ефективний і реальний ефективний валютні курси?

14. У чому причини виникнення множинної валютної практики і в яких формах вона виявляється?

15. Які основні способи фіксації валютного курсу?

16. Якими основними способами встановлюється обмежено гнучкий валютний курс?

17. Які різновиди плаваючого валютного курсу вам відомі?

18. Що визначає попит і пропозицію на іноземну валюту?
19. Як визначається рівноважний валютний курс?
20. Як відбувається адаптація валютного курсу в умовах плаваючого валютного курсу?
21. Як відбувається адаптація валютного курсу в умовах фіксованого валютного курсу?
22. Як зростання або падіння валютного курсу впливає на ціни вітчизняних та іноземних товарів?
23. Які види валютних котирувань вам відомі? У чому їх відмінності?
24. Що означає паритет купівельної спроможності? У чому зміст, сильні та слабкі сторони теорії абсолютного ПКС?
25. В яких випадках теорія відносного ПКС є прийнятним засобом розрахунку валютного курсу?
26. Вкажіть шляхи використання операцій на валютних ринках у комерційних та фінансових операціях.
27. Поясніть функціонування чорного, або паралельного, ринку в багатьох країнах, які жорстко контролюють або регулюють конвертованість своїх валют.
28. Які форми міжнародної торгівлі валютою вам відомі?
29. Яка структура міжнародного валютного ринку і які його обсяги?
30. Торгівля якими валютами відіграє основну роль на міжнародному валютному ринку? Хто виступає основними партнерами з торгівлі?
31. Що таке валютний арбітраж, як і для чого він здійснюється? Які його основні форми?
32. Які ризики належать до валютних і які способи захисту від цих ризиків є в ринковій практиці?
33. Чим незахищений процентний арбітраж відрізняється від захищеного?
34. Правильне, неправильне чи невизначене таке твердження: «Країна завжди відчуває себе у гіршому становищі, коли її валюта слабка (падає вартість валюти)?»
35. Перевірте у газеті обмінні курси для іноземних валют, що подані в додатку фінансових новин. Яка з цих валют подорожчала і яка знецінилася?
36. Якщо попит на експорт країни зменшується і водночас мито на імпорتنі товари збільшується, то валютний курс у довгостроковому періоді виявлятиме тенденцію до знецінення чи подорожчання?
37. Яка основна мета створення світової валютної системи?

38. Чому необхідною умовою ліквідності грошової системи є необхідність комерційних банків, які діють в якості дилерів, що торгують іноземною валютою, мати достатні її резерви?

39. Що сприяє підтриманню збалансованої міжнародної системи платежів?

40. Яким чином уряду країни забезпечити впевненість інвесторів приватного сектору у міжнародній грошовій системі?

41. Дайте визначення золотого стандарту і коротко опишіть його історію.

42. Чим золотодевізний стандарт відрізняється від золотого?

43. Які ключові елементи Бреттон-Вудської угоди?

44. Дайте характеристику Ямайської валютної системи та назвіть її основні елементи.

45. У чому полягає сенс європейської валютної системи (ЄВС) і які її основні параметри?

46. Охарактеризуйте механізм регулювання валютних курсів у рамках ЄВС.

47. Назвіть етапи руху країн ЄС до валютно-економічного союзу.

48. У чому полягає вимога конвергенції основних макро-економічних показників і які це показники?

49. У чому полягають функції Європейського валютного інституту в рамках переходу до валютно-економічного союзу?

50. Як здійснюється нагляд за використанням критеріїв конвергенції?

51. У чому полягають потенційні вигоди для країн, які користуються загальною валютою? Як встановлюється курс євро?

52. На якому етапі перебуває процес переходу до валютно-економічного союзу на даний момент?

53. Як деякі уряди контролюють доступ до своєї валюти?

54. Докладно поясніть, як дефіцит платіжного балансу буде урегульовано в умовах дії: золотого стандарту; Бреттон-Вудської системи; вільно плаваючих валютних курсів. Які переваги та недоліки кожної із систем?



Ситуаційні завдання та вправи

Завдання 1

Вважається, що вибираючи режим валютного курсу, необхідно брати до уваги такі чотири параметри: його вплив на зростання ефективності використання факторів виробництва; його потенційну дію на темп інфляції; наскільки він добре захищає національну

економіку від небажаних зовнішніх макроекономічних шоків; чи є він зручним для здійснення тих заходів економічної політики, які планує уряд. Виходячи з цих критеріїв, оцініть:

- уніфікацію валютного курсу України 1992 р.;
- наступний перехід до плаваючого валютного курсу;
- введення валютного коридору в 1995 р.;
- перехід до фіксованого курсу гривні в 1998 р.

Завдання 2

До переходу на єдину валюту країни Європейського Співтовариства фіксували курси своїх валют одна до одної і використовували плаваючий режим валютного курсу у відносинах з третіми країнами. Які переваги і недоліки такої схеми з погляду:

- України, яка не входить до ЄС;
- Нідерландів (невелика країна-член ЄС);
- ФРН (велика країна-член ЄС)?

Завдання 3

Процентна ставка в Україні становить 50%, а у США – 5% річних. Поточний курс – 5 UAN/USD. Виходячи з теорії паритету процентних ставок, яким має бути курс UAN через рік?

Завдання 4

Процентна ставка за 3-місячними позиками у Швеції вища, ніж в Англії на 0,05, а за 6-місячними на 0,03 процентних пункту. Оцініть перспективи курсу SEK з погляду теорії паритету процентних ставок на три і на шість місяців уперед.

Завдання 5

В Україні товар коштує 11750 грн., у США – 500 дол. З'ясуйте рівень реального валютного курсу, якщо номінальний курс – 1 дол. США = 23,5 грн. Якій з країн вигідно експортувати товар?

Завдання 6

Валютний дилер купив 1 млн. євро за долари за курсом 1,34. Наприкінці дня він продав євро за курсом 1,36. Яким буде результат цих угод для дилера?

Завдання 7

Американський імпортер купує 2 млн. євро для того, щоб виконати платіж за товар. Скільки йому потрібно доларів, якщо банк котирує $USD/EUR = 1,179/1,181$?

Завдання 8

На початку року курс становив: $1 USD = 12 JPY$, а наприкінці – $1 USD = 130 JPY$. При цьому темп інфляції у США за рік сягнув 10%, а в Японії – 5%. Недооцінений чи переоцінений USD з погляду його паритету купівельної спроможності (ПКС)?

Завдання 9

В 1978-1985 рр. реальний валютний курс сингапурського долара зріс на 12 %, тоді як номінальний – на 30%. За той же час реальний ефективний валютний курс зріс на 40%.

1) Що можна сказати про інфляцію в Сінгапурі порівняно з темпами інфляції в країнах – його торгових партнерах?

2) Якщо для розрахунку реального ефективного валютного курсу застосовувався індекс середньої заробітної плати в Сінгапурі, чи мав він бути більшим або меншим зміни індексу реального ефективного валютного курсу?

3) Що можна сказати про конкурентоспроможність сингапурських товарів на світовому ринку в 1985р. порівняно з 1978р.?

4) Якщо вважати економічну ситуацію 1978р. стабільною і збалансованою, на скільки відсотків необхідно девальвувати сингапурський долар для поповнення торгового балансу?

5) На підставі наявної інформації визначте, який ще захід міг би посилити ефект девальвації?

Завдання 10

У табл. 1 наведено показники попиту і пропозиції на швейцарські франки.

Таблиця 1

Курс швейцарського франка до дол. США	Обсяг попиту на швейцарські франки, млн.	Обсяг пропозиції швейцарських франків, млн.
0,8	300	400
0,7	320	370
0,6	340	340
0,5	360	310

1) Визначте рівноважний курс швейцарського франка і дол. США. Яка кількість швейцарських франків і дол. США буде подана на ринку?

2) Якщо курс франка встановиться на рівні 0,4 дол. США за франк, яка ситуація спостерігатиметься на ринку?

3) Якщо курс франка встановиться на рівні 0,8 дол. США за франк, що відбуватиметься на ринку? Які заходи повинна буде вжити ФРС США для підтримання даних курсових співвідношень?

Завдання 11

У колонці 2 табл. 2 показано композицію євро – відносну частку кожної валюти в євро, у колонці 3 – курс кожної валюти до долара на вказане число. Курс усіх валют виражений у кількості одиниць національної валюти за 1 дол. США, крім ірландського фунта і фунта стерлінгів, які, навпаки, показані в кількості доларів за їх одиницю.

Таблиця 2

Національна валюта	Частка кожної валюти в євро	Курс кожної валюти до дол. США	Показник
1	2	3	4
Бельгійський франк, BEF	3,301	35,1	
Датська крона, DKK	0,197 6	6,536 3	
Німецька марка, DM	0,624 2	1,705 5	
Французький франк, FRF	1,332	5,772 5	
Грецька драма, GRD	1,44	177,0	
Ірландський фунт, IEP	0,008 552	1,566 4	
Італійська ліра, LTL	151,8	1269,33	
Люксембурзький франк, LUF	0,13	35,1	
Голландський гульден, NLG	0,219 8	1,922 4	
Португальське ескудо, PTE	1,303	149,55	
Фунт стерлінгів, GBP	0,087 84	1,740 5	
Іспанська пезета, ESP	6,885	105,71	
Євро за 1 дол. США			

У колонці 4 розрахуйте:

- 1) доларовий еквівалент кожної валюти;
- 2) курс євро до дол. США.

Завдання 12

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. Визначити наступні показники:

- 1) форвардний курс угоди;
- 2) вартість продажу.

Завдання 13

Склалися такі значення обмінних курсів дол. США (табл. 3).

Таблиця 3

Іноземна валюта	Пряме котирування	Обернене 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

Заповнити пусті клітини табл. 3.

Завдання 14

Визначити крос-курс гривні до японської ієни на основі таких даних: курс (пряме котирування, курс покупки) гривні до долара США (R_{HF1}) становить 0,198; курс (пряме котирування, курс продажу) долара США до японської ієни (R_{F1F2}) становить 117, 26.

Завдання 15

Американська корпорація поставляє 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. Визначити, які доходи або збитки одержують американські експортери.

Завдання 16

У 1996 р. загальний розмір резервів усіх країн світу становив близько 947 млрд. СДР (1 дол. США = 1,45 СДР). Розрахуйте розмір резервів у доларах.



Рекомендована література для вивчення теми: [2, с. 106-129], [3], [4, с. 174-207], [5, с. 15-157], [6], [7], [8, с. 122-153], [9, с. 427-481], [10], [12, с. 165-196], [13, с. 161-181], [14], [15], [16], [17, с. 89-101], [18], [19, с. 151-174], [20, с. 129-149], [21], [23], [24], [25], [26, с. 248-265], [27, с. 109-118], [28, с. 98-105], [30, с. 115-134], [31-49].

Тема 10

Міжнародні розрахунки



Навчальні завдання:

- надати загальну характеристику міжнародних розрахунків;
- визначити основних суб'єктів міжнародних розрахунків;
- з'ясувати особливості та сферу застосування міжнародних розрахунків;
- визначити типи, форми та найпоширеніші умови здійснення міжнародних розрахунків;
- дослідити техніку здійснення основних форм міжнародних розрахунків;
- вивчити особливості інкасової форми розрахунків;
- вивчити особливості акредитивної форми розрахунків;
- визначити особливості банківського переказу та його різновидів;
- розглянути засоби платежу, що використовуються при здійсненні міжнародних розрахунків (вексель, чек, міжнародні експрес-переказ та ін.);
- дослідити особливості функціонування міжнародних платіжних систем;
- з'ясувати особливості валютної політики та її різновидів;
- розглянути систему міжнародних валютно-кредитних інститутів.

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.

Основними **суб'єктами міжнародних розрахунків** являються експортери, імпортери й банки, що їх обслуговують, які вступають в певні відносини між собою з приводу руху товаросупроводжувальних документів і поточного оформлення платежів.

Більша частина всіх міжнародних розрахунків здійснюється у безготівковій формі банківськими установами із застосуванням кореспондентських рахунків в іноземних банках.

Кореспондентські відносини – це договірні відносини між двома або декількома банками про здійснення платежів і розрахунків одним з них за дорученням і за рахунок іншого. При цьому банки

відкривають один у одного *кореспондентський рахунок* – рахунок, на якому відображаються розрахунки між ними на основі укладеного кореспондентського договору. Рахунок «Ностро» – рахунок нашого банку в іноземному банку-кореспонденті; рахунок «Лоро» – рахунок іноземного банку-кореспондента в нашому банку. *Банк-кореспондент* – це банк, який на основі кореспондентського договору виконує доручення іншого банку по платежах і розрахунках. Банки-кореспонденти домовляються, по яких рахунках будуть проводитися взаємні розрахунки, обмінюються зразками підписів посадових осіб, тарифами комісійної винагороди.

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 як національними нормативними і законодавчими актами, так міжнародними законами, банківськими правилами і звичаями.

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-третьє, 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* (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 ін.) або *фінансових* документів (прості і переказні векселі; чеки; платіжні розписки).

По-п'яте, застосовуються уніфіковані правила гарантій, видані Міжнародною торговельною палатою.

По-шосте, міжнародні розрахунки є об'єктом уніфікації, що обумовлено універсалізацією банківських операцій (Уніфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів та ін.).

Типи міжнародних розрахунків:

1. *Національною валютою*: торгові, кредитні і платіжні угоди між країнами; напряму.

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 видів міжнародних розрахунків

Критерій	Види
Залежно від специфіки суб'єкта	Між конкретними контрагентами
	Між банками
	Між банком і контрагентом
	Між державою і банком
	Між державами
Залежно від взаємодії суб'єктів	Напряму
	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 чинники:

- вид товару, який є об'єктом зовнішньоторговельної угоди;
 - існування кредитної угоди;
 - платоспроможність та репутація контрагентів зовнішньоекономічних угод;
 - 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 р. (публікація МТП № 322).

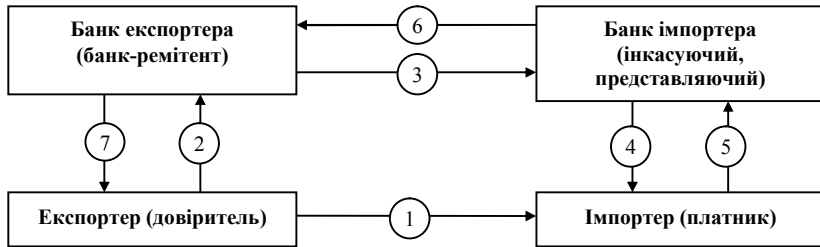
Інкасо – це банківська розрахункова операція, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта одержує на основі розрахункових документів належні експортеру кошти від платника за відвантаженні на його адресу товари або за надані йому послуги і зараховує ці кошти на його рахунок в банку. Інкасо може бути чистим і документальним.

Чисте інкасо – це інкасо фінансових документів, не супроводжуване комерційними документами (переказні й прості векселі, чеки та ін.)

Документарне інкасо – це інкасо фінансових документів, супроводжених комерційними документами (рахунки, страхові документи та ін.), а також інкасо тільки комерційних документів. Документарне 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 (інкасуючий чи представницький банк); банк імпортера (банк ремітент). Основний документ – інкасове доручення, що виходить від експортера.

Інкасова форма розрахунків здійснюється за такою схемою (рис. 10.1). Особливості розрахунків за допомогою інкасо наведено у табл. 10.2.



1. Експортер відвантажує товар на адресу імпортера у відповідності до умов договору з 1-м комплектом товаророзпорядчих документів.
2. Експортер направляє своєму банку 2-й комплект (дублікат) товаророзпорядчих документів та інкасове доручення.
3. Банк експортера, перевіривши відповідність наданих документів перерахованим в інкасовому дорученні, відправляє їх разом з інкасовим дорученням банку імпортера.
4. Банк імпортера передає одержані документи імпортеру.
5. Банк імпортера одержує платіж від імпортера.
6. Сума платежу переводиться банком покупця банку продавця.
7. Банк експортера зараховує гроші на рахунок експортера.

Рисунок 10.1 – Схема інкасової форми платежу

Таблиця 10.2 – Особливості розрахунків за допомогою інкасо

Умови використання	Переваги	Недоліки
- продавець та покупець достатньо довіряють один одному;	<i>Для експортера:</i> - це досить нескладна та недорога форма розрахунків;	<i>Для експортера:</i> - немає гарантії платежу /акцепту тратти;
- можливість та бажання покупця виконати платіж /акцепт не викликають сумнівів;	- документи на товар не переходять у розпорядження покупця до реалізації ним платежу /акцепту тратти;	- збільшення витрат у випадку неплатежу /неакцепту тратти;
- політичні, економічні та законодавчі умови в країні імпортера стійкі та стабільні;	- можливість організації зберігання, страхування та перепродажу товару інкасуєчим банком у випадку неплатежу /неакцепту тратти.	- значний розрив у часі між відвантаженням товару та отриманням платежу, що уповільнює обіговість коштів продавця.
- країна імпортера не накладає обмежень на імпорт та відповідні ім валютні платежі;	<i>Для імпортера:</i> - не потрібно заздалегідь відволікати кошти з активного обороту;	<i>Для імпортера:</i> - неможливість отримати документи на товар у своє повне розпорядження до платежу /акцепту тратти;
- товар, що постачається, не виготовлено у єдиному екземплярі	- можливість відстрочки платежу при домовленості з продавцем;	- зіпсування репутації імпортера у випадку необгрунтованої відмови від платежу /акцепту тратти;
	- імпортер має право відмовитися від платежу /акцепту тратти;	- можливість відкриття кримінальної справи у випадку несплати акцептованої тратти
	- можливість інспектування товару (за дозволом банку)	

Акредитив представляє собою письмове зобов'язання банку провести за проханням і відповідно 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 документарних акредитивів, сформульовані Міжнародною торговою палатою (МТП) в Уніфікованих правилах і звичаях для документальних акредитивів (УПДА) в редакції 1993 р. (публікація МТП № 500), до яких приєдналася більшість банків світу.

При здійсненні міжнародних розрахунків на основі акредитива важливо брати до уваги *види акредитива*, які визначаються за ознаками, наведеними у табл. 10.2.

Таблиця 10.2 – Класифікація видів акредитивів

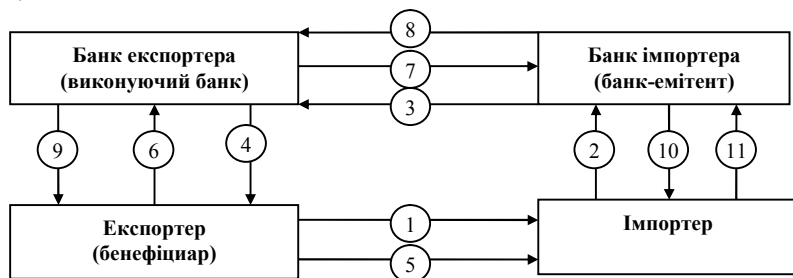
Ознаки	Види	Характеристика
Залежно від можливості зміни чи анулювання акредитива розрізняють	відкличні	можуть бути відкликані імпортером достроково;
	безвідкличні	не можуть бути відкликані достроково без згоди всіх сторін угоди;
Залежно від ступеня відповідальності банку	підтвержені	які підтверджуються крім банку імпортера додатково банком експортера;
	непідтвержені	які гарантовані лише банком імпортера.
Залежно від використання коштів з акредитива	подільні	відкриваються на єдину суму, оплата проводиться частинами;
	неподільні	відкривається на єдину суму і стягується єдиною сумою;
Залежно від можливості використання акредитиву іншим бенефіціаром	простий	відкривається на користь конкретного експортера
	трансферабельні (переказні)	надають право експортерові уступити можливість використання коштів з акредитива третій особі (у рамках терміну дії і суми акредитива).
Залежно від можливості поновлення акредитива	звичайний	закривається після здійснення платежу
	роloverні (револьверні, поновлювані)	відкриваються на всю суму, але стягуються частинами з одночасним відновленням умов для нового стягнення наступними частинами
Залежно від існування валютного покриття	покритий	є валютне покриття
	непокритий	немає валютного покриття
Залежно від можливості реалізації акредитиву	з оплатою проти документів	акредитиви з оплатою проти документів
	з акцептом тратт	передбачають акцепт тратт банком-емітентом при умові виконання усіх вимог акредитива
	з відстрочкою платежу	акредитиви з відстрочкою (розстрочкою) платежу

Продовження табл. 10.2

Ознаки	Види	Характеристика
	з неогоціацією документів	купівля-продаж векселів або інших цінних паперів, що мають попит на ринку
	з червоним застереженням	експортер вимагає від банку-кореспондента аванс на обумовлену суму (за умов письмового зобов'язання бенефіціара пред'явити в строк супровідні документи)

В *акредитивній операції* беруть участь: імпортер, який дає доручення своєму банку на відкриття акредитива (наказодавець акредитива), бенефіціар (експортер), на користь якого відкривається акредитив; банк, що виставив акредитив (банк-емітент); банк, через який здійснюється платіж на користь бенефіціара (виконуючий банк).

Документарний акредитив здійснюється за такою схемою (рис. 10.2).



- Експортер відправляє імпортеру товару факс про готовність товару до відвантаження і просить виставити на його користь акредитив.
- Імпортер дає вказівки своєму банку відкрити акредитив на користь бенефіціара у себе чи за кордоном.
- Банк імпортера повідомляє експортера про відкриття акредитива і відправляє акредитивний лист, в якому докладно викладені умови акредитиву.
- Банк експортера повідомляє бенефіціара про відкриття на його користь акредитива і про умови цього акредитива.
- Експортер відвантажує на адресу покупця товар у відповідності до умов договору з 1-м комплектом товаророзпорядчих документів.
- Експортер передає виконуючому акредитив банку 2-й комплект (дублікат) товаророзпорядчих документів.
- Виконуючий банк перевіряє відповідність наданих товаророзпорядчих документів умовам акредитиву та відправляє їх банку імпортера.
- Банк імпортера теж перевіряє документи і тоді перераховує відповідну суму валюти на кореспондентський рахунок виконуючого банку.
- Виконуючий банк зараховує відповідну суму валюти на рахунок бенефіціара.
- Банк імпортера відправляє товаророзпорядчих документи разом з акредитивним листом імпортеру.
- Імпортер, одержавши документи, перевіряє їх відповідність умовам акредитива і приймає для акцепт. Якщо зауважень немає, банк списує гроші з рахунку наказодавця по акредитиву.

Рисунок 5.2 – Схема акредитивної форми платежу

Головний документ – акредитивне доручення, що виходить від імпортера та містить: суму, строк дії акредитива, вид акредитива, інструкції банку про умови виплати коштів з акредитива.

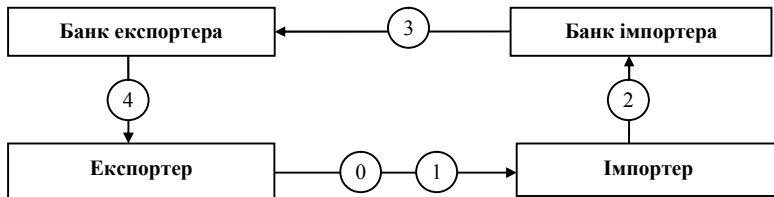
Особливості розрахунків за допомогою акредитиву наведено у табл. 10.3.

Таблиця 10.3 – Особливості розрахунків за допомогою акредитиву

Умови використання	Переваги	Недоліки
- нове торгове партнерство;	<i>Для експортера:</i> - можливість використання кредитоспроможності та репутації банку, що відкрив акредитив, в інтересах обох контрагентів;	<i>Для експортера:</i> - найскладніша форма розрахунків для експортера, оскільки отримання платежу пов'язано з правильним оформленням документів та своєчасним пред'явленням їх в банк;
- є сумніви в кредитоспроможності покупця;	- відсутність ризику неплатежу зі сторони покупця, оскільки оплата документів гарантується банком-емітентом;	- зниження конкурентоспроможності через труднощі щодо пошуку покупців, оскільки вони несуть значні витрати і здійснюють великий обсяг роботи з паперами.
- нестабільність економічної та політичної ситуації в країні покупця;	- підтверджений акредитив додає експортеру гарантію платежу з боку ще одного банка;	<i>Для імпортера:</i> - це найдорожча форма розрахунків і відкриття акредитивів на невеликі суми недоцільно;
- наявність валютних обмежень в країні продавця;	- ретельна перевірка банками документів, на основі яких здійснюється платіж.	- платіж виконується на основі наданих документів відповідно до умов акредитиву незалежно від характеристик товарів;
- на прохання покупця щодо комерційного кредиту;	<i>Для імпортера:</i> - експортер не отримає платіж, якщо він не надасть відвантажувальні документи;	- відкриваючи акредитив, банк-емітент бере на себе зобов'язання від імені покупця, що може обмежити отримання покупцем інших позик у цьому банку;
- при великомасштабних програмах чи спеціальних товарах, виготовлених на спецзамовлення	- дає можливість імпортеру отримувати більш тривалий комерційний кредит, ніж при інших формах розрахунків;	- відволікання коштів наказодавця на весь строк дії акредитиву (при покритому акредитиві)
	- можливість використання при розрахунках з усіма країнами;	
	- імпортер може наполягати на відвантаженні товару у певні часові рамки	

Банківський переказ – це розрахункова 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 використовуються рідко, зокрема для перерахування доплат, авансів, перерахунків, штрафних санкцій. Головний документ – платіжне доручення, що виходить від імпортера (рис. 10.3).



1. 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 – послідоюча оплата товару*
Операції 1-4 – передплата за товар

Рисунок 10.3 – Схема банківського переказу

Найбільш розповсюдженою формою банківського переказу є **авансовий платіж** – це форма розрахунків, що передбачає виплату покупцем вказаної у контракті суми до моменту передачі товаророзпорядчих документів і самого товару в розпорядження покупця.

Аванс може бути наданий в грошовій і товарній формах. 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. Аванс в товарній формі передбачає передачу імпортером експортеру сировинних матеріалів чи комплектуючих виробів, необхідних для виготовлення замовленого обладнання.

Аванс може надаватися як на повну вартість, так і в вигляді певного відсотку від неї. Його величина залежить від цілі 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. Основний документ – платіжне доручення, що виходить від імпортера.

З метою захисту імпортера від ризику неповернення авансу у випадку непостачання експортером товару в міжнародній банківській практиці існує кілька способів захисту:

- одержання банківської гарантії на повернення авансу, при цьому до переказу авансового платежу оформляється гарантія першокласного банку;

- використання документарного або умовного переказу, при цьому банк експортера здійснює фактичну виплату авансу на його рахунок за умови надання їм транспортних документів протягом певного строку.

Особливості розрахунків за допомогою авансових платежів наведено у табл. 10.4.

Таблиця 10.4 – Особливості розрахунків за допомогою авансу

Умови використання	Переваги	Недоліки
- платоспроможність покупця викликає сумніви;	<i>Для експортера:</i> - захист від ризиків;	<i>Для імпортера:</i> - комплексний ризик імпортера (ризик, що експортер не поставити товар чи поставити несвочасно, невідповідної якості та ін.);
- економічна / політична ситуація в країні покупця нестабільна;	- отримання вільних коштів, які можна використати на придбання сировини, виплату заробітної плати, технічне оснащення тощо;	- можливість недоотримання асортименту товару, умов пакування та транспортування (можливість визнання некондиційності товару);
- постачання високо вартісного обладнання (суден, літаків), виготовленого за індивідуальним замовленням;	- звільнення постачальника від необхідності отримання банківського кредиту з оплатою відсотків та інших витрат за користування;	- можливість втрати імпортером авансу та матеріальної компенсації;
- постачання рідкісних, дефіцитних товарів стратегічного призначення;	- є способом забезпечення зобов'язань покупця.	- відволікання обігових коштів до отримання товару.
- тривалість строків виконання контрактів	<i>Для імпортера:</i> - є можливість зменшення ціни товару	

Значне місце у світових торгових розрахунках (особливо при розрахунках між країнами-членами торгово-економічних блоків) посідають розрахунки у формі **відкритого рахунку**, які передбачають періодичні платежі імпортера експортеру після одержання товару. Особливість цієї форми розрахунків полягає в тому, що рух товарів випереджає рух грошей і що товаророзпорядчі документи надходять до імпортера безпосередньо, минаючи банк, у зв'язку з чим весь контроль за своєчасністю здійснення платежів покладається на

учасників угоди, передусім експортера. Платежі можуть проводитися або через 1-3 місяці після відправлення окремих партій товару, або ж у встановлений термін. При короткому терміні між відправленням товару й платежем (до місяця) такі продажі за відкритим рахунком відносять до готівкових угод, при більш тривалому терміні відкритий рахунок є формою кредиту.

Особливості використання відкритого рахунку наведено у табл. 10.5.

Таблиця 10.5 – Особливості розрахунків за допомогою відкритого рахунку

Умови використання	Переваги	Недоліки
- між покупцем і продавцем склалися надійні і тривалі відносини;	<i>Для імпортера:</i> - ця форма розрахунків найдешевша;	<i>Для експортера:</i> - ведення контрагентами великого обсягу облікової роботи;
- торгівля між країнами відносно вільна від урядових обмежень та міжнародного регламентування;	- покупець виконує оплату лише після отримання/інспектування товару (відсутність ризику оплати непоставленого чи некондиційного товару);	- весь контроль за своєчасністю платежів виконують учасники угоди, зокрема, експортер;
- законодавства країн покупця та продавця допускають таку форму розрахунків.	- самостійність визначення порядку погашення за боргованості контрагентами;	- немає гарантій для експортера, що покупець погасить заборгованість у визначений договором строк;
	- простота використання.	- уповільнення обіговості капіталу експортера, що іноді викликає необхідність отримання кредиту.

Платежі у формі відкритого рахунку посідають значне місце у торгівлі багатьох країн світу, особливо Західної Європи – до 60 % усіх платежів передусім експортера.

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**: векселі, чеки, поштові і електронні перекази, міжбанківські платіжні та електронні системи розрахунків.

Вексель – це цінний папір, що представляє собою безумовне зобов'язання провести платіж у зазначений строк. За *економічною природою вексель* – це знаряддя комерційного кредиту.

За правовою природою вексель:

- забезпечує платежі за кредитом;
- являє собою абстрактне зобов'язання, відсторонене від причин, що його викликали та будь-яких умов, які обумовлюють платіж;
- це документ строго встановленої форми, який відповідно до міжнародних норм повинен містити певний набір реквізитів, при відсутності хоча б одного з яких вексель є недійсним;
- передбачає солідарну відповідальність перед пред'явником векселя усіх осіб, відповідальних за платіж (векселедавця, його гарантів, індосантів);
- може бути опротестований нотаріальним шляхом у випадку неплатежу.

Відповідно 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. 10.6).

Векселі, як цінні папери, володіють оборотоздатністю, тобто можуть передаватися з рук в руки за допомогою спеціального 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. **Види індосаментів** охарактеризовано у табл. 10.7.

Таблиця 10.6 – Класифікація видів векселів

Ознаки	Види	Характеристика
За формою	звичайний вексель	це документ, що виписаний у формі зобов'язання боржника про платіж певної суми кредиторіві в зазначений строк. Головні риси: два учасники (векселедавець (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.
За походженням	приватний	випускаються приватними особами
	державний	державної скарбниці, що випускаються державою
За економічною природою	товарний	комерційна або торговельна тратта
	банківський (банківський акцепт)	це вексель, виставлений на банк і акцептований останнім (на банк імпортера на користь свого банку);
	фінансовий	виставляється банками один на одного та використовується як знаряддя міжбанківського кредиту (авізо)
	«дружній» («зустрічний», бронзовий)	видаються приватними особами один одному для обліку цих векселів у банку з метою штучного збільшення пасиву неспроможного боржника у разі загрози банкрутства

Таблиця 10.7 – Характеристика видів індосаментів

Види	Характеристика
<i>Іменний</i>	коли індосант зазнає конкретну особу, якій передається право одержання коштів за векселем.
<i>Ордерний</i>	коли право на одержання платежу має особа, зазначена у векселі, чи «за його наказом».
<i>Пред'явницький</i>	коли особа, яка передає право одержання коштів за векселем, ставить лише свій підпис і дату, після чого вексель можна пред'являти.
<i>Безобіговий</i> (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).
<i>Передоручений</i>	векселі передаються до банку, який, коли прийде час отримання з боржників коштів, стягує їх та зараховує на рахунок векселевласника.

Чек – це письмовий безумовний наказ власника поточного рахунка своєму банку про виплату з цього рахунка зазначеної в ньому суми конкретній особі по пред'явленню чи протягом певного терміну, або про переказ зазначеної суми на інший рахунок.

Економічна природа чека – це засіб розпорядження поточним рахунком у банку, засіб обігу та платежу і знаряддя безготівкових розрахунків. Правова природа чека аналогічна правовій природі векселя. Для того, щоб чек вважався дійсним і підлягав оплаті, він повинен містити обов'язкові *реквізити* (відповідно до Женевської конвенції про чеки 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);
- підпис чекодавця;
- номер рахунку чекодавця в банку.

Розрізняють такі **види чеків** (табл. 10.8).

Таблиця 10.8 – Класифікація видів чеків

Ознаки	Види	Характеристика
За умовами передавання	іменні	виписуються на визначене ім'я (фірму), може передаватися лише нотаріальним шляхом;
	на пред'явника	виписується без вказівки особи (фірми), що має право одержати за ним кошти, і обертається як готівка (без індосаменту);
	ордерні	виписуються на користь визначеної особи (фірми) із застереженням «або його наказу» з правом передавання іншій особі шляхом індосаменту.
Залежно від можливості отримання за чеком готівки	звичайні	за ними чековласник, подавши чек до банку, отримає гроші лише готівкою;
	розрахункові	застосовуються лише для перерахування суми з рахунку чекодавця на рахунок чеко власника;
	кросовані (різновид розрахункових)	за ними можуть здійснюватися лише міжбанківські розрахунки, вони перекреслені двома смугами, між якими зазначається рахунок банку-одержувача.
Залежно від розміру коштів, що підлягають сплаті	лімітовані	виписуються в межах певної зарезервованої суми (чекові книжки);
	нелімітовані	виписуються на будь-яку суму в межах залишку коштів на поточному рахунку.

Чек може передаватися однією особою іншій шляхом проставляння на оборотному боці чека передатного напису – індосаменту, який підписується особами, що зробили його.

Термін обертання чека – з моменту пред'явлення в банку до моменту зарахування коштів на рахунок, обмежений: в межах однієї країни – від 8 до 10 днів; між країнами одного континенту – до 20 днів; між країнами різних континентів – до 70 днів.

У чека завжди є посередник – банк (три суб'єкти), а вексель завжди передбачає відсутність посередника; у тратти – три суб'єкти (кредитор, боржник, одержувач), але немає посередника.

Поштовий переказ – це письмове платіжне доручення, що всилається одним банком іншому і являє собою вказівку цьому банку про виплату визначеної суми грошей зазначеному одержувачу.

Електронний переказ – це письмове платіжне доручення, за яким інструкції банку пересилаються із застосуванням міжнародних платіжних систем.

10.4. Міжнародні платіжні системи

Автоматизація банківських процесів на міжнародному рівні дозволяє: здійснити безпаперові платіжні операції з мінімальним залученням праці людей і зі скороченням операційних витрат; прискорити обмін інформацією між банками держав за допомогою телекомунікаційних ліній зв'язку; мінімізувати типові види банківського ризику (втрату документів, помилкову адресацію, фальсифікацію платіжних документів та ін.). В міжнародних розрахунках активно використовуються цілий ряд клірингових і телекомунікаційних систем міжбанківських платежів.

Міжнародна платіжна система SWIFT (Society for World-Wide Interbank Financial Telecommunications) – це співтовариство всесвітніх міжбанківських фінансових телекомунікацій, організоване у 1973 р. з метою створення і використання засобів, необхідних для швидкої та безпечної передачі комп'ютерними мережами платіжних доручень та інших банківських повідомлень.

Основними напрямками діяльності SWIFT є надання оперативного, надійного, ефективного, конфіденційного та захищеного від несанкціонованого доступу телекомунікаційного обслуговування для банків і проведення робіт зі стандартизації форм і методів обміну фінансовою інформацією.

Відповідно до бельгійського законодавства було зареєстровано акціонерне товариство SWIFT, метою якого банкіри визначили дослідження, розробку, запровадження, експлуатацію, удосконалення і розвиток системи, яка дозволяє передавати дані, пов'язані з міжнародним оборотом, а також банківську інформацію будь-якого

виду та змісту. Товариство SWIFT є найважливішою ланкою сучасної світової фінансової системи, засновниками якої є банки – 51% статутного фонду, інвестиційні компанії – 35%, біржі – 10%, корпорації, які створюють програми та технічні засоби для SWIFT – 2%, фінансово-промислові групи – 2%. Товариство має холдингові компанії, які зайняті телекомунікаційним бізнесом, а також поставляють в лізинг електронні торгові послуги, послуги для участі в аукціонах, електронну газету з інформацією про систему і широкий спектр послуг для клієнтів комерційних банків, особливості розрахункової системи клієнта: оперативне ведення розрахункових рахунків, оформлення позики, графіки поступлення платежів та ін.

Спочатку до мережі SWIFT входило 239 банків з 15 країн Європи й Америки. В 1992 р. до мережі SWIFT було підключено вже більше 3000 фінансових організацій понад 80 країн, а до кінця 2005 р. до мережі SWIFT підключено 220 країн світу.

Член SWIFT повинен дотримуватись статуту SWIFT і сплачувати всі витрати, пов'язані із вступом і роботою в середовищі SWIFT. На стадії тестування банку виконується повна перевірка його готовності до роботи у SWIFT:

- аналіз підготовленої внутрішньої банківської документації;
- виконання програми тестування і тренінгу;
- організація внутрішнього порядку роботи з документацією;
- проведення процесу обміну ідентифікаційними ключами;
- проведення тестових робіт на випадок збою системи.

Система SWIFT організована так, щоб банки різних країн, які обладнані терміналами різних моделей з різною швидкістю роботи, могли б без перешкод обмінюватись повідомленнями та розуміти один одного. SWIFT є лише системою передачі даних і не виконує жодних розрахункових функцій. Доручення, що передаються з її допомогою, враховуються як проводки за відповідними рахунками «Ностро» і «Лоро» так само, як і при використанні традиційних платіжних документів.

У кожній країні, де запроваджується система SWIFT, товариство створює свою регіональну адміністрацію. В Україні її функції виконує телекомунікаційна компанія, яка не тільки здійснює управлінські функції, але й консулює фахівців з питань закупівлі обладнання, організовує курси з підготовки персоналу та ін.

Переваги системи SWIFT: гарантує абсолютну безпеку платежів з багаторівневою комбінацією фізичних, технічних і організаційних методів захисту, гарантує повну збереженість та секретність інформації; скорочення операційних витрат порівняно з телексом

зв'язком та телеграфом; надійність передачі повідомлень; швидку доставку повідомлень в будь-яку точку світу, час доставки приблизно до 1 хв., тобто в режимі реального часу; підвищення ефективності роботи банку в зв'язку з високою автоматизацією та уніфікацією повідомлень; дозволяє вести контроль та аудит всіх платежів і розпоряджень, подання точних звітів завдяки міжнародній практиці ведення обліку і документації; підвищується конкурентоспроможність банків-учасників SWIFT; гарантує своїм членам фінансовий захист у випадку збоїв у роботі мережі, бере на себе виплату всіх прямих і наступних витрат, які поніс клієнт через запізнення виконання платежу.

Головним *недоліком системи SWIFT* є надзвичайно висока сума витрат, необхідна для вступу до мережі – 160-200 тис. дол. США. Це створює проблеми вступу для середніх та малих банків, крім того, застосовуються вкрай стислі терміни користування кредитом (на час пробігу документів), час пробігу мінімальний між дебетом і кредитом рахунків, на яких відображається грошовий переказ.

TARGET (Trans European Automated Real-time Cross settlement Express Transfer) – **транс'європейська автоматизована телекомунікаційна система переказу великих сум в режимі реального часу.** *Основне призначення системи TARGET* – об'єднання внутрішніх систем переказу великих сум країн-членів платіжної системи ЄС у міжнародну платіжну систему, скорочення часу проходження розрахунків між фінансовими інститутами «єврозони» до мінімальних строків всередині однієї країни-члена ЄС.

TARGET складається з 15 національних систем валових платежів реального часу (RTGS) і платіжного механізму ЄЦБ, які зв'язані між собою для того, щоб створити стабільну основу для обробки закордонних платежів. Платіж у такій системі може бути зроблений тільки при наявності необхідних коштів на розрахунковому (кореспондентському) рахунку в Центральному банку. Якщо грошові кошти доступні, операція здійснюється негайно – у реальному часі. При нестачі коштів на рахунку операція вноситься у чергу, до надходження необхідної суми. Такий механізм одержав назву Система валових розрахунків у реальному часі (Real Time Gross Settlements – RTGS). Розрахунки, що використовують національні RTGS, можливі на всій території зони євро, усі RTGS зв'язані між собою через механізм TARGET і створюють загальноєвропейську систему розрахунків в євро. Всі угоди проводяться тільки в єдиній валюті - євро. Платіж комерційного банку з будь-якої країни проходить через RTGS цієї країни і потім по каналах зв'язку системи TARGET

передається в RTGS приймаючої країни, звідки надходить в приймаючий банк і в національну систему розрахунків. Доступ у TARGET відкритий тільки через RTGS, і всі платежі контролюються ЄЦБ (рис. 10.4).

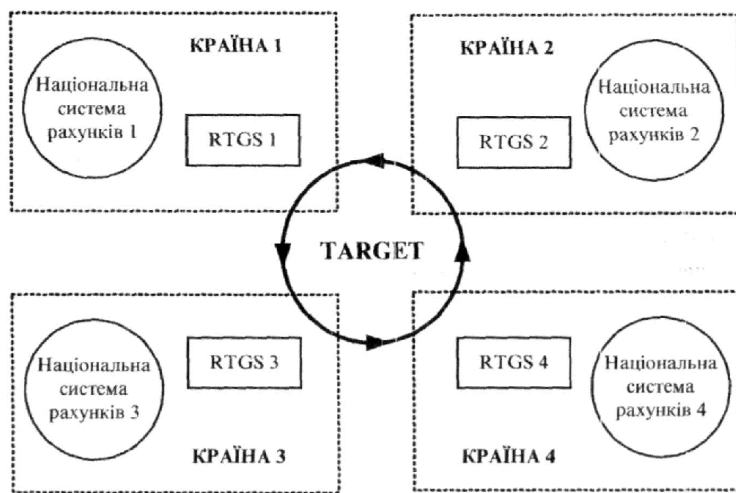


Рисунок 10.4 – Схема переходу на єдину валюту євро

Фундаментальні принципи системи TARGET – це принципи електронної системи переказу великих сум, тобто уніфіковані платіжні доручення проходять і обробляються цілодобово, автоматично, надійно та конфіденційно при умові, що на рахунках – достатня кількість грошових коштів або буде надано овердрафт. При проектуванні системи TARGET було визначено три основні принципи:

- 1) принцип децентралізації;
- 2) принцип ринку;
- 3) принцип мінімальності.

Згідно з *принципом децентралізації* TARGET є децентралізованою електронною платіжною системою, де Європейський центральний банк виконує виключно визначені окремі централізовані функції. Система користується вже існуючими інфраструктурами країн-членів ЄСБ.

Відповідно до *принципу ринку* використання платіжної системи TARGET не є обов'язковим для здійснення міжнародних міжбанківських платежів.

Принцип мінімальності – це мінімальні витрати часу та коштів для функціонування платіжної системи та надання платіжних послуг.

Система *TARGET* обробляє та здійснює міжнародні платежі у режимі реального часу у єдиній валюті євро з незначними витратами, з високим ступенем захисту та за короткий період, безперервно, один за одним, автоматично.

ТОPAZ – міжнародна платіжна система, програмно-технічний комплекс карткових розрахунків, який здійснює кліринг і взаємозарахування між банками по всіх карткових транзакціях в Україні і формування всіх необхідних звітів для українських банків-членів міжнародної системи Visa International. Проект **ТОPAZ** сприяє створенню в Україні сучасної внутрішньої карткової системи, правила і режим роботи якої визначаються українськими банками-учасниками міжнародної платіжної системи.

Європейська міжнародна асоціація (ЄМА) – це асоціація міжнародного карткового бізнесу EuroCard, Master Card, Maestro та ін. Основне завдання ЄМА: об'єднання зусиль по розширенню сфери використання і визнання продукту Europay; створення локального форуму для спілкування і співробітництва між; банками-членами Europay; відповідальність за зв'язки НБУ.

10.5. 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.

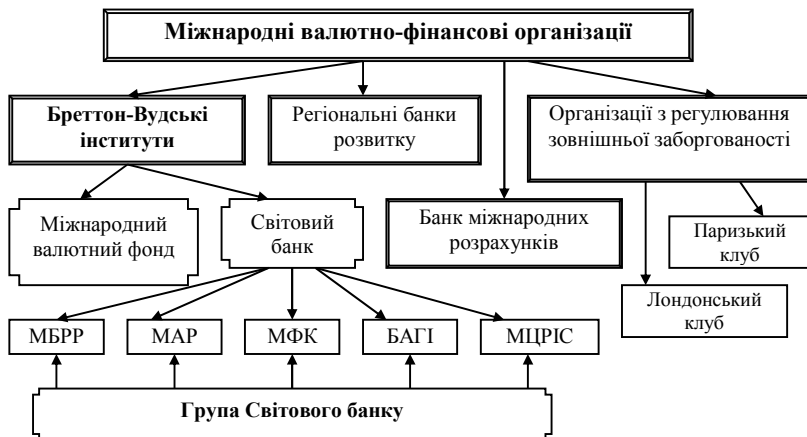
Валютна інтервенція – це форма впливу центрального банку країни на формування курсу національної валюти. Полягає у здійсненні банком цільових операцій з купівлі-продажу іноземної валюти (твердої) за національну. Для підвищення курсу власної грошової одиниці банк продає іноземну валюту, а для зниження 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 компаній, спрямована на регулювання структури валютних запасів шляхом включення в їхній склад валют різних країн з метою захистити себе від падіння курсу валюти однієї країни.

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*».



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 1944 р. на міжнародній валютно-фінансовій конференції було прийнято рішення про заснування двох установ – це Міжнародний валютний фонд (МВФ) та Світовий банк. З їх створенням міжнародна валютна система почала функціонувати, спираючись на офіційні угоди, тобто перейшла у регульований правовий стан. Розподіл обов'язків між ними передбачав, що МВФ є інститутом співпраці і виконувати регульовальні, консультативні й фінансові функції у валютно-фінансовій сфері, а Світовий банк є переважно інститутом розвитку.

Міжнародний валютний фонд – міжнародна валютно-кредитна організація, метою якої є сприяння розвитку 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 (БАГІ), Міжнародний центр розв'язання інвестиційних спорів (МЦІС). Історично першою кредитною організацією групи Світового банку став *Міжнародний банк реконструкції та розвитку*, 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 місій 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 діяльності.

Питання для обговорення

1. Чому банки відіграють важливу роль у фінансуванні зовнішньоторговельних операцій?
2. Проаналізуйте існуючі форми розрахунку у кредит (з розстроченням).
3. Як Ви розумієте схему фінансування, що здійснює МВФ?
4. Порівняйте значимість безготівкових та готівкових розрахунків.
5. Проаналізуйте алгоритм платежу по імпортній операції в національній валюті при банківському переказі.

6. Проаналізуйте алгоритм платежу по імпортній операції в іноземній валюті при банківському переказі.



Контрольні питання

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

Вексель номіналом 1 тис. доларів пред'являється до обліку в банк за 180 днів до настання оплати по ньому. Облікова ставка -10 % річних. Визначите обліковий відсоток і суму облікового кредиту по векселю.

Завдання 2

Номінальна ціна векселя 400 тис. дол. США. Банк купує його, виплативши 390 тис. дол. США за 90 днів до настання терміну платежу по векселю. Чому дорівнює обліковий відсоток?

Завдання 3

Вексель номіналом 500 тис. грн. пред'являється до обліку в банк за 90 днів до настання оплати по ньому. Облікова ставка – 8% річних. Визначите обліковий відсоток і суму облікового кредиту по векселю.

Завдання 4

Компанії з України запропоновано здійснення двох варіантів оплати при продажу обладнання вартістю 100000 дол. США до США.

Термін угоди постачання та обслуговування обладнання – 3 роки. Поточний валютний курс складає 8,02 грн. за долар. Варіанти:

1) Отримувати кошти за векселем рівномірними частками під 7% річних, кінець року;

2) Отримувати кошти за чеком рівномірними частками на початку кожного календарного року.

Оберіть кращий варіант розрахунку, врахувавши, що динаміка валютного курсу складає – на 1-й рік – від 8,02 грн./дол. до 8,4 грн./дол., на 2-й – від 8,4 до 8,6 грн./дол., на 3-й – від 8,6 до 8,3 грн./дол. Компанія може розміщувати отримані від контрагента кошти на депозитних рахунках. Депозитний дохід складає – в грн. еквіваленті відповідно по роках: 17%, 15%, 16%, в дол. еквіваленті – 13%, 12%, 12%. Вважається, що компанія буде закривати депозит в кінці кожного року і конвертувати кошти за курсом кінця року. Депозит не продовжується на наступні роки.

Завдання 5

Банк купує вексель номіналом 1 млн. грн., виплативши 780 тис. грн. за 180 днів до настання терміну платежу по векселю. Чому дорівнює обліковий відсоток?

Завдання 6

4 березня поточного року ПАТ «Оптвиробторг» одержало товаросупровідні документи від фірми «ABC» (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 ПАТ «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	25,11
05.03	25,12
06.03	25,11

Визначте, яку суму було перераховано з поточного валютного рахунку експортеру після перевірки товарів на відповідність умовам контракту?

Завдання 7

ПАТ «Оптивиробторг» 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	24,11
11.01	24,12

Визначте, на яку суму було відвантажено продукцію імпортеру – фірмі «Мау»?

Завдання 8

ПАТ «Оптивиробторг» 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	28,11
21.01	28,12

Визначте, суму, на відображення гарантій щодо зарахування переказу від фірми «REF», надані виконуючим банком у разі пред'явлення транспортних документів.



Рекомендована література для вивчення теми: [2, с. 130-164], [3], [4, с. 174-207], [5, с. 15-157], [6], [7], [8, с. 261-263], [9, с. 453-457; 798-811], [10], [12, с. 196-236], [13, с. 182-218], [14], [15], [16], [17, с. 102-114], [19, с. 174-187], [20, с. 150-160], [21], [23], [24], [25], [26, с. 266-284], [27, с. 118-122], [28, с. 118-126], [30, с. 115-157], [31-49].

Тема 11

Платіжний баланс та макроекономічна рівновага



Навчальні завдання:

- надати поняття балансів міжнародних розрахунків та їх типів;
- охарактеризувати платіжний баланс;
- визначити особливості відображення міжнародних розрахунків у платіжному балансі країни;
- з'ясувати критерії та принципи розрахунку платіжного балансу;
- надати основні джерелами інформації про платіжний баланс;
- визначити структуру та взаємозв'язок рахунків платіжного балансу (по методології МВФ);
- охарактеризувати особливості рахунку поточних операцій платіжного балансу;
- навести характерні особливості рахунку операцій з капіталом і фінансових операцій;
- надати основні відмінності між розрахунковими і платіжними балансами;
- визначити роль і місце компенсуючих статей в платіжному балансі;
- висвітлити макроекономічні фактори впливу на платіжний баланс;
- надати загальну характеристику основних (автономних) та балансувальних статей платіжного балансу;
- вивчити методи врівноваження теорії платіжного балансу;
- надати поняття дефіциту та надлишку платіжного балансу;
- дослідити стан платіжного балансу України.

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. Залежно від мети використання складаються розрахункові, прогнозні, торгові баланси, баланси міжнародної заборгованості та платіжні баланси (рис. 11.1).



Рисунок 11.1 – Типи міжнародних 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, пов'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. XX 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 замінюють 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 тощо (рис. 11.2).

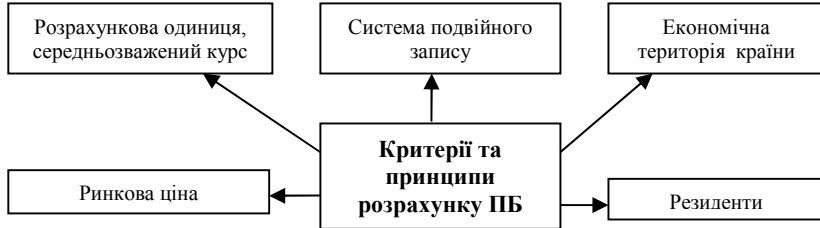


Рисунок 11.2 – Критерії та принципи розрахунку ПБ

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 т.ч. непогашені, а у платіжний баланс входять лише фактично здійснені внески і платежі;

2) у розрахунковому балансі відображають всі отримані і надані кредити, у т.ч. і непогашені, які 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, що здійснюється 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 (тур-бюро, 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 центральних банках або в уповноважених на це банках.

11.2. Структура та взаємозв'язок рахунків платіжного балансу

У табл. 11.1 представлені основні розділи платіжного балансу.

Розділи, 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.

**Таблиця 11.1 – Платіжний баланс: стандартні компоненти
(за методологією МВФ)**

Статті	Кредит	Дебет	Чистий дебет (-) / чистий кредит (+)
<i>I. РАХУНОК ПОТОЧНИХ ОПЕРАЦІЙ</i>			
<i>A. Товари і послуги</i>			
<i>1.1. Товари</i>			
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>			
<i>Послуги</i>			
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			
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>			
<i>B. Доходи</i>			
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 (%)			

Продовження табл. 11.1

Статті	Кредит	Дебет	Чистий дебет (-) / чистий кредит (+)
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>			
<i>С. Поточні трансферти</i>			
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>			
II. РАХУНОК ОПЕРАЦІЙ З КАПІТАЛОМ І ФІНАНСОВИМИ ІНСТРУМЕНТАМИ			
<i>A. Рахунок операцій з капіталом</i>			
1. Капітальні трансферти			
1.1. Сектор державного управління			
1.1.1. Анулювання боргу кредитором			
1.1.2. Інше			
1.2. Інші сектори			
1.2.1. Трансферти мігрантів			
1.2.2. Анулювання боргу кредитором			
1.2.3. Інше			
2. Купівля/продаж невірбничих нефінансових активів			
<i>Чистий баланс руху капіталів</i>			
<i>B. Фінансовий рахунок</i>			
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			

Продовження табл. 11.1

Статті	Кредит	Дебет	Чистий дебет (-) / чистий кредит (+)
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			
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>			
<i>С. Рахунок офіційних резервів</i>			
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>			
<i>Загальний дебет і кредит</i>			

Джерело: Balance of Payments Manual. – Fifthed., IMF, 1993; Порадник платіжного балансу. – П'яте видання / МВФ, 1993.

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).

Розділ А «Товари та послуги» (goods and services) ПБ містить два підрозділи: а) товари; б) послуги.

Основа рахунку поточних операцій – *торговий баланс* (а), який являє собою чисту вартість експорту товарів за вирахуванням їх імпорту, розраховується за даними митної статистики і регулярно публікується.

Підрозділ (а) «Товари» (goods) складається зі статей ПБ, що підсумовують за ринковими цінами експорт та імпорт звичайних товарів у матеріально-речовій формі, товарів для подальшої обробки (товари, що експортуються для обробки за кордоном, а потім реімпортуються у вигляді готового до споживання виробу), ремонт товарів (вартість ремонту резидентом, наприклад, транспортних засобів нерезидента та навпаки), придбання товарів у портах транспортними організаціями (товари (пальне, продукти харчування), які купують екіпажі суден (вони залишаються резидентами) в портах у нерезидентів) та немонетарного золота (золото промислового призначення та ювелірних виробів). Експорт товарів за цією групою статей приводить до припливу грошових коштів, отже, він утворює статтю кредиту; імпорт – до їх відпливу і формує статтю дебету. Залежно від того, як зводиться торговий, або видимий, баланс, країна може мати активне сальдо або дефіцит (пасивне сальдо).

Спрощений погляд на торговий баланс полягає у тому, що його додатне сальдо завжди свідчить про здоровий стан економіки країни, а від'ємне сальдо – навпаки. Але це не зовсім так. Наприклад, Канада тривалий час після Другої світової війни мала стале від'ємне сальдо торговельного балансу, що було наслідком стабільного попиту на імпортне обладнання в результаті інвестиційного буму та значних темпів зростання канадської економіки.

Підрозділ (б) «Послуги» (services) – містить групу статей рахунку поточних операцій ПБ, які підсумовують транспортні послуги, поїздки та інші послуги (зв'язок, будівництво, страхування, фінансові, комп'ютерні, інформаційні, ліцензійні, особисті та інші), які резиденти надають нерезидентам і навпаки. Статті кредиту утворюють «невидимий» експорт, статті дебету – «невидимий» імпорт.

Стаття *«Транспортні послуги»* показує вартість перевезення всіма видами транспорту (морським, залізничним, автомобільним, трубопровідним, повітряним, річковим, космічним), яке здійснюється резидентами однієї країни для резидентів іншої. У цю ж статтю включають оренду транспортного засобу разом з екіпажем, а також супутні послуги зі зберігання та пакування товарів, послуги з буксирування та прибирання транспортних засобів. Імпорт транспортних послуг, які надаються фірмою-нерезидентом, відображають в дебеті, як платіж за послуги; експорт транспортних послуг, які надаються фірмою-резидентом іноземному споживачу, - в кредиті, тобто як отримання платежу за надані послуги.

Стаття *«Поїздки»* (яка іноді називається «Туризм») містить дані про товари та послуги, придбані у даній країні приїжджими

нерезидентами, які перебували на її території менше року. Вона поділяється на статті: «Ділові поїздки», яка охоплює поїздки осіб, які їдуть за кордон для здійснення господарської діяльності; та «Особисті поїздки», яка містить дані про поїздки за кордон осіб, які не мають на меті бізнесу, а їдуть з метою навчання, лікування, релігійного паломництва, участі у спортивних змаганнях, відпочинку тощо.

Стаття *«Послуги зв'язку»* містить дані про послуги у сфері телекомунікації, які включають передавання звукової інформації, зображень та інших інформаційних потоків за допомогою телефону, телекса, телеграфу, радіомовлення, e-mail, супутникового та факсимільного зв'язку, а також поштове та кур'єрське обслуговування, яке надають резиденти нерезидентам і навпаки.

Стаття *«Будівельні послуги»* відображає спорудження об'єктів та монтаж обладнання резидентами за кордоном; у цій статті показується вартість товарів, що імпортується для будівництва.

Стаття *«Страхові послуги»* охоплює різні види страхування, які здійснюються страховими компаніями резидентів для нерезидентів і навпаки.

Стаття *«Фінансові послуги»* відображає усі посередницькі та допоміжні послуги, що надаються резидентами нерезидентам (і навпаки), включаючи платежі за надання кредитних ліній, фінансовий лізинг, операції з іноземною валютою та цінними паперами, плату за послуги, пов'язані з управлінням активами тощо.

Стаття *«Комп'ютерні та інформаційні послуги»* містить дані про операції з надання резидентом нерезиденту (і навпаки) послуг з обробки даних та інформаційних повідомлень: створення баз даних, обробку даних, консалтинг у сфері комп'ютерної техніки, надання послуг Internet.

Стаття *«Роялті та ліцензійні платежі»* містить дані про обмін потоками платежів між резидентами і нерезидентами за використання патентів, ліцензій, авторських прав, ноу-хау, торгових знаків та інших експертних документів.

Стаття *«Інші ділові послуги»* включає такі складові: перепродаж товарів за кордоном оптовиками, брокерами, дилерами, продаж товарів на морських та повітряних лініях, перепродаж третім особам; дані про оренду нерезидентами у резидентів (і навпаки) обладнання, транспортних засобів без екіпажу; юридичні, бухгалтерські, рекламні, архітектурні, інженерні та інші послуги; платежі та надходження, пов'язані зі створенням художніх фільмів, радіо- та телепрограм, записом музичних творів, оплатою праці акторів та режисерів, які надаються резидентами однієї країни резидентам іншої; решту

зовнішньоекономічних операцій органів державного управління, які не віднесені до інших категорій, зокрема, зовнішньоторгові операції посольств, консульств, військових та інших представництв, а також платежі, пов'язані із забезпеченням багатостороннього врегулювання військових конфліктів та перебування на території країни сил з підтримки миру, наприклад, військ ООН. Інколи в цій статті показують витрати на закупку військової техніки за кордоном.

Розділ В «Доходи» (income) рахунку поточних операцій містить групу статей ПБ, в яких відображаються платежі між резидентами і нерезидентами, пов'язані з оплатою праці нерезидентів, та операції, пов'язані з доходами на інвестиції. Цей розділ в ПБ поділяється на два підрозділи: 1) Оплата праці; 2) Доходи від інвестицій.

Підрозділ (стаття) *«Оплата праці»* містить дані про зарплату та інші виплати у грошовій та натуральній формі, одержані резидентами за межами своєї країни за виконані ними роботи для резидентів інших країн.

Підрозділ *«Доходи від інвестицій»* складається з групи статей поточного ПБ, які підсумовують доходи, одержані резидентами на свої закордонні активи: прямі, портфельні та інші інвестиції.

Стаття *«Прямі інвестиції»* цього підрозділу ПБ відображає доходи, які нараховуються прямому інвестору-резиденту на капітал, вкладений ним у підприємство-нерезидент. Доходи від участі у капіталі поділяються на розподілені та реінвестовані доходи або прибуток. Розподілені доходи зазвичай набувають форми дивідендів, які переказуються за кордон, а реінвестовані доходи включають частку прямого інвестора, яка залишилася після розподілу і яку вкладено у розвиток виробництва. Доходи за борговими зобов'язаннями включають відсотки за міжбанківськими кредитами.

Стаття *«Портфельні інвестиції»* охоплює доходи від портфельних інвестицій, які включають грошові потоки між резидентами та нерезидентами, що виникають в результаті купівлі-продажу акцій, облігацій, довгострокових цінних паперів, державних векселів, інших інструментів грошового ринку.

Стаття *«Інші інвестиції»* відображає надходження та виплати відсотків за будь-якими іншими фінансовими вимогами резидентів відносно нерезидентів (проценти за депозитами, позиками від МВФ).

Розділ С «Поточні трансферти» (current-transfers) рахунку поточних операцій ПБ містить групу статей, які охоплюють трансферти органів державного управління та трансферти інших секторів. Трансферти відображають передачу матеріальних ресурсів резидентом однієї країни резиденту іншої, причому в обмін резидент

не отримує ніякого вартісного еквівалента, тобто залежно від напрямку трансферту він відображається у ПБ лише в кредиті або в дебеті. Трансферти поділяються на 2 групи:

1) *поточні трансферти* – це трансферти, які не передбачають передачу права власності на основний капітал; вони не пов'язані з придбанням або використанням основного капіталу і не передбачають анулювання боргу кредитором (поточні перекази з міжнародного співробітництва, наприклад, переказ грошей на урядовому рівні для фінансування поточних витрат іншої держави, безвідплатну передачу продуктів харчування, одягу, медикаментів постраждалим від стихійних лих, передачу в дарунок військової техніки, внески у міжнародні організації; а також перекази грошей між приватними особами та недержавними організаціями). Поточні трансферти включають до поточних операцій ПБ;

2) *капітальні трансферти* (capital transfers) – це трансферти, які передбачають передачу права власності на основний капітал; вони пов'язані з придбанням або використанням основного капіталу або передбачають анулювання боргу кредитором. Капітальні трансферти відносять до операцій з капіталом і фінансових операцій – другу частину ПБ.

Отже, *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 (табл. 11.1):

А. Рахунок операцій з капіталом.

Б. Фінансовий рахунок.

Розділ А «Рахунок операцій з капіталом» включає дві групи статей ПБ, які відображають трансферти капітальних активів та рух нефінансових капітальних активів.

Перший підрозділ (група статей) даного розділу ПБ *«Капітальні трансферти»* охоплює трансферти державного сектору та трансферти інших секторів.

Стаття *«Сектор державного управління»* включає статті, в яких відображається списання заборгованості уряду країни; дані про інвестиційні трансферти – кошти, які передає одна держава іншій з метою оплати придбання основного капіталу (наприклад, передача Росією країнам колишнього Варшавського договору військової інфраструктури (споруд, аеродромів тощо).

Стаття *«Інші сектори»* включає статті, в яких відображається: вартісна оцінка майна мігрантів, яке вони беруть із собою; списання усієї або частини суми боргу банком, корпорацією або іншою недержавною інституційною одиницею; грантове фінансування Німеччиною будівництва житла для українських та російських військовослужбовців, переказ із країни в країну спадку, призначеного за заповітом на будівництво лікарні, бібліотеки.

Другий підрозділ розділу А ПБ *«Купівля/продаж невиробничих нефінансових активів»* містить дані про придбання та продаж матеріальних активів, які не є результатом виробництва (земля та її надра), а також різних форм експертних документів (патенти, авторські права, торгові знаки, ноу-хау тощо).

Розділ В «Фінансовий рахунок» відображає рух капіталу у вигляді інвестицій, який поділений на чотири функціональні групи:

1) прями інвестиції;

2) портфельні інвестиції;

3) інші інвестиції, які охоплюють усі операції з активами /зобов'язаннями, не віднесеними до попередніх категорій;

4) резервні активи, тобто іноземні активи, які контролюються грошовими вкладками або урядом країни.

Підрозділ «Прямі інвестиції» (direct investments) включає групу статей фінансового рахунку ПБ, які відображають такі вкладання капіталу, котрі приводять до сталого впливу з боку резидента однієї країни (прямого інвестора) на резидента іншої країни (підприємство прямого інвестування). *Прямі інвестори* (direct investor) – це фізичні особи (індивідуальні інвестори), групи індивідуальних інвесторів, корпоровані та некорпоровані приватні та державні підприємства, уряд, громадські організації тощо, які володіють підприємством з прямими інвестиціями за кордоном.

Підрозділ «Прямі інвестиції» включає статті: 1) «*За кордон*», яка відображає вимоги до закордонних філій та зобов'язання перед закордонними філіями; 2) «*У внутрішню економіку*», яка відображає вимоги до прямих закордонних інвесторів та зобов'язання перед прямими інвесторами. Прямі інвестиції як за кордон, так і у внутрішню економіку показуються відповідно у статтях ПБ як потоки за рік за ринковими цінами з розподілом на інвестиції в акціонерний капітал, реінвестовані доходи та інший капітал.

Пряме інвестування в акціонерний капітал – це придбання нових акцій філій, дочірніх та асоційованих компаній за винятком неголосуючих привілейованих акцій, які не дають права на участь у додаткових прибутках. *Реінвестування доходів* – це вкладення частки прибутку, нерозподіленого у формі дивідендів, назад у підприємство з іноземними інвестиціями. Прямі інвестиції у формі *іншого капіталу* – це внутріфірмове кредитування материнською компанією її дочірніх та асоційованих компаній.

Підрозділ «Портфельні інвестиції» (portfolio investments) складається зі статей фінансового рахунку ПБ, що відображають взаємовідносини між резидентами та нерезидентами стосовно торгівлі фінансовими інструментами, які не дають права контролю над об'єктом інвестицій. Цей підрозділ включає статті:

1) «*Активи*», де кожна стаття поділяється на активи, що є у розпорядженні органів грошово-кредитного регулювання, сектору державного управління, банків та інших секторів економіки країни;

2) «*Зобов'язання*».

Обидві групи статей окремо розглядають цінні папери, які забезпечують участь у капіталі, та боргові цінні папери (облігації та інші боргові зобов'язання, інструменти грошового ринку, фінансові деривати).

Цінні папери (ЦП), які забезпечують участь у капіталі (equity securities), - це акції, паї, американські депозитарні розписки (розписки на іноземні акції, депоновані у банках США), які підтверджують участь у капіталі підприємства.

Боргові зобов'язання (debt securities) – це облігації, інструменти грошового ринку (казначейські векселі, ЦП приватних підприємств та банків, банківські акцепти, депозитні сертифікати, що обертаються, короткострокові боргові зобов'язання з банківською підтримкою, євроноти або боргові розписки) та фінансові деривати (опціони, варанти, свопи, ф'ючерси, форварди), які підтверджують право кредитора на стягнення боргу з боржника.

Підрозділ *«Інші інвестиції» (other investments)* включає дві групи статей («Активи» та «Зобов'язання»), які охоплюють решту міжнародного руху капіталу у формі комерційних кредитів, які пов'язані з оплатою зовнішньоторгових угод і є короткостроковими; позик, які використовують для фінансування торгових угод (аванси, іпотечний кредит, кредити МВФ, угоди про фінансовий лізинг та зворотні закупівлі); готівкових грошей та депозитів (банкнот та монет, що обертаються й використовуються для здійснення платежів, депозити до запитання, ощадні, строкові та ін.).

У фінансовому рахунку ПБ враховується одержання готівкової національної валюти нерезидентами та готівкової іноземної валюти резидентами, відкриття ними рахунків відповідно у національній та іноземній валютах. *Інші активи* відображають решту операцій між резидентами та нерезидентами, наприклад, підписку на капітал міжнародних організацій.

Сальдо 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».

Підрозділ «Резервні активи» відображає зміни таких активів:

1) *монетарного золота* – це золото проби не нижче 995/1000, яке зберігається у сховищах ЦБ або уряду і в будь-який момент може бути продано за іноземну валюту на світовому ринку або міжнародним організаціям;

2) *СПЗ (спеціальні права запозичення, SDR)* – це штучний Резервний актив, який випускає МВФ. Він розподіляється між країнами-членами відповідно до їхніх квот. Його може бути використано для придбання іноземної валюти, надання позик, здійснення платежів. Частка СПЗ у резервних активах світу становить 3% і суттєвої ролі не відіграє;

3) *резервної позиції (квоти) в МВФ* – це сума резервного траншу (частки) країни в МВФ та боргу з боку МВФ цій країні. Резервний транш становить 25% квоти країни у капіталі МВФ і може бути отриманий назад країною без будь-яких умов. Купівля іноземної валюти за національну в рамках резервного траншу, який не вважається кредитом МВФ, так само як і отримання кредиту МВФ, приводить до збільшення резервних активів країни-покупця;

4) *валютних активів* – це найзначніша частина міжнародних активів, яка складається з вимог до нерезидентів у формі іноземної валюти, банківських депозитів, урядових ЦП, фінансових деривативів, акцій приватних підприємств та вимог, за угодами, укладеними національним та іноземними ЦБ, а також урядовими органами;

5) *інших вимог* – це залишкова категорія, яка включає решту вимог в іноземній валюті (готівкової чи депозитів) або ЦП, які можуть бути включені у визначення міжнародних активів ЦБ.

Збільшення резервів країни позитивно впливає на її міжнародне положення, є свідцтвом 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 *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 відображатися 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 «впливають» 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).

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 *балансирувальних* статей належать операції, які не мають самостійності або мають обмежену самостійність.

18.3. Методи врівноваження та теорії платіжного балансу

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 відплив 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. 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.

Операції з виключного фінансування можуть проводитись за будь-якими статтями ПБ і не відокремлюються від них. До цих операцій відносять такі:

- 1) *анулювання боргу* (debt forgiveness) – добровільна відмова кредитора від частини або усієї суми боргу, зафіксована у відповідній угоді між країною-кредитором і країною-боржником. У ПБ ця операція показується як капітальний трансферт у рахунок руху капіталу;

- 2) *обмін заборгованості на акції* (debt leguity swap) – обмін простроченої заборгованості та інших боргових зобов'язань на акції компаній країни-боржника. Ці операції мають багато конкретних форм, але економічний зміст їх один: боргові зобов'язання, які не можуть бути покриті боржником, обмінюються за згодою з кредитором на частку у власності боржника;

- 3) *запозичення для регулювання ПБ* (credits for balance of payments needs) – позики, які отримують державні органи та ЦБ від інших країн для фінансування ПБ у виняткових ситуаціях. До цієї групи відносяться кредити, надані МВФ. Усі вони записуються у ПБ «під ризикою»;

- 4) *переоформлення заборгованості* (debt rescheduling) – зміна умов чинного договору або укладення нової угоди, яка передбачає заміну узгоджених спочатку строків платежів на нові. При переоформленні вважається, що поточні платежі за боргом було зроблено своєчасно і фінансувалися за рахунок нової, тобто переоформленої заборгованості;

- 5) *прострочення платежів за заборгованістю* (arreas) – у рамках цього способу країни – зі згоди кредитора чи без неї – просто не платять належні суми за зовнішніми зобов'язаннями. Ця операція записується у ПБ «під ризикою»;

б) залучення коштів з-за кордону іншими секторами економіки, крім уряду та ЦБ, яке заохочується державними органами шляхом субсидування валютного курсу чи процентних ставок.

Новим явищем з середини 70-х років стали спроби вироблення принципів колективного регулювання ПБ, зокрема на регулярних зустрічах на вищому рівні країн «Великої сімки» (Group of Seven).

Метою теорії платіжного балансу є розроблення методів регулювання зовнішніх розрахунків.

Теорія автоматичного саморегулювання платіжного балансу була розроблена у XVIII ст. Д. Юмом та Д. Рікардо. Вона панувала протягом майже 200 років до 30-х рр. XX ст. Відповідно до цієї теорії, якщо платіжний баланс країни пасивний внаслідок впливу золота з неї, зменшується кількість золотих грошей в обігу та знижуються ціни, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності її товарів, збільшенню їх експорту і, врешті-решт, активізує баланс її міжнародних розрахунків. Якщо ж країна має активний платіжний баланс, відбувається зворотний процес. Приплив золота до країни збільшує грошову масу в обігу, що веде до зростання цін та стимулює імпорт дешевших іноземних товарів, внаслідок чого активний платіжний баланс стає пасивним.

Кейнсіанські теорії регулювання платіжного балансу. Дж.М. Кейнс рекомендував врівноважувати платіжний баланс державним регулюванням. Кейнсіанці вважали, що хронічна неврівноваженість платіжного балансу не може бути автоматично скоректована за допомогою ринку, отже, потрібне активне державне регулювання різними методами. У кейнсіанській теорії платіжного балансу як складовій загальної кейнсіанської доктрини користуються такими показниками.

1. *Агреговані витрати (D)* – загальні витрати, які здійснюють всі національні господарські одиниці (споживачі й виробники) для забезпечення споживання (C) і інвестицій (I), тобто

$$D = C + I + EX - IM \quad (11.1)$$

2. *Агрегований випуск (Q)* – загальне виробництво споживчих і інвестиційних товарів (або валовий національний продукт, якщо мова йде про період в один рік).

3. *Національний дохід (Y)* – сума коштів, зароблених усіма «факторами», що беруть участь у виробництві, тобто національний дохід включає заробітну плату, процентну ставку, ренту і прибуток.

Якщо виходити із рівності D і Q, то можна зробити такий запис:

$$Q = C + I + EX - IM \quad (11.2)$$

або

$$EX - IM = Q - (C + I) \quad (11.3)$$

(сума показників $C + I$ є валовими внутрішніми витратами).

Для визначення сальдо платіжного балансу використовується формула:

$$\Delta NFA = (EX + K_{im}) - (IM + K_{ex}), \quad (11.4)$$

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.

Отже, в кейнсіанській теорії платіжний баланс пов'язується з випуском, із якого після відрахування валових внутрішніх витрат автоматично виникає залишок – платіжний баланс. Такі фактори як валютний курс, конкурентоспроможність та інші тут мають значення тільки з позиції їх впливу на випуск та валові внутрішні виплати. Так, девальвація у випадку зменшення експорту і за умови, що вона не вплинула ні на імпорт (адже інші товари й інша динаміка попиту), ні на виробництво, може негативно вплинути на платіжний баланс.

Теорія внутрішньої та зовнішньої рівноваги розроблена Р. Харродом, Т. Сцитовським, Р. Манделем та ін. Прихильники Цієї теорії намагалися знайти методи досягнення цієї рівноваги, використовуючи економічні моделі. Внутрішньою рівновагою вони вважали такий стан економіки, коли повна зайнятість поєднується зі стабільними цінами, а зовнішньою — тривалу рівновагу платіжного балансу.

Інструментарно-цільовий метод регулювання платіжного балансу розробили Дж. Мід, Я. Тінберген та ін. Він передбачає розроблення економетричних моделей регулювання платіжного балансу, умовно поділивши показники на інструменти та цілі державної економічної політики. Аналіз обмежується пошуком причинних взаємозв'язків між незрівноваженістю міжнародних розрахунків країни та зміною відповідних методів грошово-кредитного бюджетного та валютного регулювання. Виявлений зв'язок розглядається як причинно-наслідковий. Інструментарно-цільовий метод суперечить іншим заходам державного регулювання економіки, що обмежує його практичне застосування. Наприклад, заходи для стимулювання економічного зростання зазвичай погіршують

платіжний баланс, а використання політики «дорогих речей», зокрема підвищення облікової ставки для покращання стану платіжного балансу, негативно впливає на внутрішнє виробництво та зайнятість за інших однакових умов. Цей інструмент регулювання платіжного балансу обмежений соціальними, економічними, технічними умовами. Підвищення відсоткової ставки, наприклад, не завжди приваблює іноземні капітали, а відповідне її зростання в інших країнах може нейтралізувати ефект такої політики.

Теорія нормативного регулювання платіжного балансу розроблена Дж. Вільямсоном, Р. Міллером та ін. Особливості цієї теорії такі: поєднання антициклічного та антиінфляційного регулювання з регулюванням міжнародних розрахунків; дослідження проблеми інфляції та її впливу на платіжний баланс; необхідність міждержавного регулювання платіжного балансу та інфляції.

Монетаристські теорії регулювання платіжного балансу були популярними у 70-80-ті рр. Монетаристська теорія розглядає платіжний баланс як наслідок нерівноваги усього грошового господарства, що змінює структуру внутрішніх цін та перешкоджає встановленню рівноваги між попитом та пропозицією. Стабілізація платіжного балансу розглядається як короткотерміновий процес, спрямований на усунення нерівноваги у грошовій сфері країни. Ідеал монетаристської концепції платіжного балансу - «відкрита» економіка, мінімальне обмеження руху товарів, робочої сили, капіталів, забезпечення свободи дій ринковому механізму в національній та світовій економіці.

Теорії міждержавного регулювання платіжного балансу базуються на поєднанні кейнсіанства, некейнсіанства та монетаризму. Ці теорії використовуються у проектах реформи світової валютної системи, розроблених у роки Другої світової війни Дж. М. Кейнсом та Г. Уайтом. Проекти валютної реформи надавали великого значення колективному регулюванню платіжного балансу, що знайшло відображення у Статуті МВФ. Бреттон-Вудською системою було передбачене систематичне (збалансоване) регулювання платіжного балансу країнами як з активним, так і з пасивним сальдо, але у різних напрямках, що передбачає вплив на внутрішній попит, рух капіталів та кредитів, а також курс національної валюти. Ямайська валютна система відроджує принцип симетричного вирівнювання платіжного балансу країнами як з пасивним, так і з активним сальдо та намічає принципи міждержавного регулювання платіжного балансу, серед яких необхідно відзначити такі: критерії незбалансованості платіжного балансу та методи його вирівнювання, регулювання платіжного

балансу, санкції проти порушень міжнародної угоди. Відповідно до панівних монетаристських концепцій платіжного балансу МВФ розробляє стандартні програми «стабілізації» у вигляді макроекономічних моделей, кількісних орієнтирів, що поділені по кварталах. З 70-х рр. ХХ ст. у «стабілізаційні» програми МВФ за аналогією з програмами МБРР входять заходи впливу не тільки на попит, але й на пропозицію. Розширення набору методів регулювання платіжного балансу, які рекомендуються МВФ, привело до покращання його співробітництва з МБРР. Новий підхід МВФ до регулювання платіжного балансу відповідає інтересам банків-кредиторів, які вбачають у цьому гарантію зміцнення платоспроможності країн-боржників та зниження ризику їх кредитування. Оновлені «стабілізаційні» програми МВФ свідчать про тенденцію до посилення міждержавного регулювання платіжного балансу.

18.4. 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.

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.

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.



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.



Контрольні питання

1. Назвіть основні види балансів міжнародних розрахунків і охарактеризуйте кожен з них.

2. Що відображає платіжний баланс держави? Чому платіжний баланс завжди знаходиться в рівновазі?
3. У чому різниця між балансом поточних операцій і торговельним балансом?
4. Для чого і чому в платіжному балансі виділена стаття «Помилки і пропуски»?
5. Назвіть і охарактеризуйте методи регулювання платіжного балансу.
6. У чому суть теорії міждержавного регулювання платіжного балансу.
7. Які є методи покриття дефіциту платіжного балансу?



Ситуаційні завдання та вправи

Завдання 1

Економіка країни характеризується такими показниками:

- сальдо поточних рахунків (+1610) млн. дол. США;
- сальдо руху капіталів (- 1800) млн. дол. США

Проаналізуйте стан платіжного балансу. Визначте шляхи його балансування, якщо центральний банк володіє офіційними валютними резервами у розмірі 400 млн. дол. Як це вплине на курс національної валюти країни?

Завдання 2

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 3

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 Czestochowa», 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. м³ 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 2012 р. Україна здійснила виплати з обслуговування зовнішнього боргу перед міжнародними фінансовими організаціями.

11. У 2012 р. Київська міська державна адміністрація через уповноважені Citibank і Credit Suisse First Boston розмістила еврооблігації на 250 млн. дол. США

Завдання 4

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. Громадян 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 5

Торговельний баланс країни А (у млрд. дол. США) становить – 110, баланс поточних операцій – 105, збільшення офіційних резервів іноземної валюти становить – 5. Надайте та обґрунтуйте відповіді на поставлені питання:

1. Чи вірно, що позитивне сальдо балансу офіційних розрахунків становить +5?

2. Чи вірно, що сума чистих (факторних і нефакторних) послуг і чистих поточних трансфертів становить позитивну величину, і яка ця величина?

3. Чи вірно, що в країну А відбувається приплив капіталу й у якому обсязі?

4. Чи вірно, що в країні А національні заощадження перевищують національні інвестиції? Яка різниця між національними заощадженнями й національними інвестиціями?

Завдання 6

Платіжний баланс країни Б характеризується наступними даними (табл. 1):

Таблиця 1

Статті платіжного балансу	Значення (млрд. дол. США)
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 даних табл. 1:

- 1) величину торговельного балансу;
- 2) величину балансу поточних операцій;

- 3) величину балансу руху капіталу;
- 4) сальдо балансу офіційних розрахунків.

Завдання 7

Дані платіжного балансу країни А за 2013 р. наведено в табл. 2.

Таблиця 2

№ з/п	Індикатор	Сума, млрд. дол. США
1	Експорт товарів	+ 80
2	Імпорт товарів	-60
3	Експорт послуг	+ 30
4	Імпорт послуг	-20
5	Чисті доходи від інвестицій	-10
6	Чисті трансферти	+ 20
7	Експорт капіталу за кордон	-80
8	Імпорт капіталу	+ 20
9	Офіційні резерви	+ 20

Використовуючи дану інформацію, розрахуйте:

- 1) суму торговельного балансу;
- 2) суму балансу поточних операцій;
- 3) суму балансу руху капіталів;
- 4) суму балансу офіційних розрахунків.

Як було профінансовано сальдо платіжного балансу?

Завдання 8

Львівський автобусний завод володіє 50% акцій у капіталі нафтопереробного заводу «Туркменбензин» у Туркменістані. Прибуток «Туркменбензину» становив 200 тис. у. о., з яких 100 тис. було реінвестовано у виробництво і 100 тис. виплачено як дивіденди. ЛАЗ надав «Туркменбензину» довгостроковий кредит на 500 тис. у. о. під 10% річних. Але зі свого боку «Туркменбензин» надав ЛАЗу короткостроковий торговий кредит на 100 тис. у. о. під 15% річних для закупівлі в нього бензину. З метою залучення позикових коштів ЛАЗ випускає корпоративні облігації на 100 тис. у. о. під 8% річних, які купив «Туркменбензин». Зареєструйте ці операції в платіжному балансі України.



Рекомендована література для вивчення теми: [2, с. 165-202], [3], [4, с. 174-207], [5, с. 15-157], [6], [7], [8, с. 205-206], [9, с. 457-469], [12, с. 196-236], [13, с. 182-218], [17, с. 115-129], [19, с. 174-187], [20, с. 150-160], [26, с. 285-310], [27, с. 123-130], [28, с. 127-133], [30, с. 115-157], [31-49].

Тема 12

Міжнародна регіональна інтеграція



Навчальні завдання:

- надати поняття економічної інтеграції та визначити її специфічні риси;
- дослідити механізм інтеграції та його характерні методи;
- надати поняття та особливості міжнародної економічної інтеграції;
- визначити основні чинники, що забезпечують господарський ефект інтеграції;
- з'ясувати структуру та форми міжнародної економічної інтеграції;
- обґрунтувати необхідність, порядок створення та різновиди вільних економічних зон;
- охарактеризувати основні групи пільг, що використовуються у вільних економічних зонах;
- визначити взаємозв'язок процесів інтеграції, дезінтеграція та реінтеграції;
- висвітлити основні риси, об'єктивні передумови та особливості розвитку регіональної економічної інтеграції;
- надати класифікацію існуючих інтеграційних угруповань за цілями їх утворення;
- дослідити шляхи та особливості розвитку інтеграційних процесів у регіонах світу.

12.1. Особливості, структура та форми міжнародної економічної інтеграції

Економічна інтеграція – свідомо регульований державами і наднаціональними органами управління 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 загальних *ознак міжнародної економічної інтеграції*, що

відокремлюють серед явищ інтернаціоналізації економічного життя.

По-перше, інтеграція – це процес розвитку стійких, глибоких зв'язків і поділу праці між національними господарствами, який 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 управлінню 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-п'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 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.

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).

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 НДДКР та в прискоренні науково-технічного прогресу
	Рационалізація валютних відносин

Рисунок 12.1 – Основні чинники, 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 Exxon, 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).

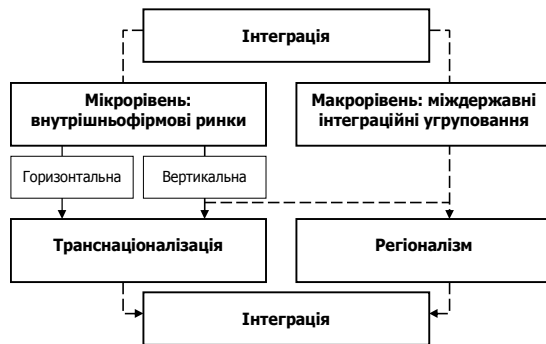


Рисунок 12.2 – Структура інтеграційного процесу

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).

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. 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.), Північно-американська угода про вільну торгівлю (НАФТА) та ін.

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						

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 торговельних 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.

19.2. Обґрунтування необхідності та порядок створення вільних економічних зон

Непропорційність розвитку регіонів, їх особливе геополітичне і кліматичне розташування та інші економічні і соціальні фактори іноді потребують особливого механізму регулювання інвестування і підприємництва. Це проявляється в особливості правового положення суб'єктів підприємницької й іншої діяльності, наявності податкових пільг, особливого митного режиму та деяких інших преференцій, які створюють сприятливі умови для залучення іноземного капіталу.

У сукупності усі ці фактори утворюють **спеціальні економічні зони (СЕЗ)** (англ. – special / free economic zone) – це обмежена територія з особливим юридичним статусом по відношенню до решти території та пільговими економічними умовами для національних та/або іноземних підприємців. Головна *мета створення* таких зон – вирішення стратегічних завдань розвитку держави в цілому або окремої території: зовнішньоторговельних, загальноекономічних, соціальних, регіональних і науково-технічних завдань (рис. 12.5).

Особливим різновидом СЕЗ є **вільна економічна зона (ВЕЗ)**. За формулюванням експертів ООН – ВЕЗ – це обмежені регіони, які характеризуються такими основними рисами:

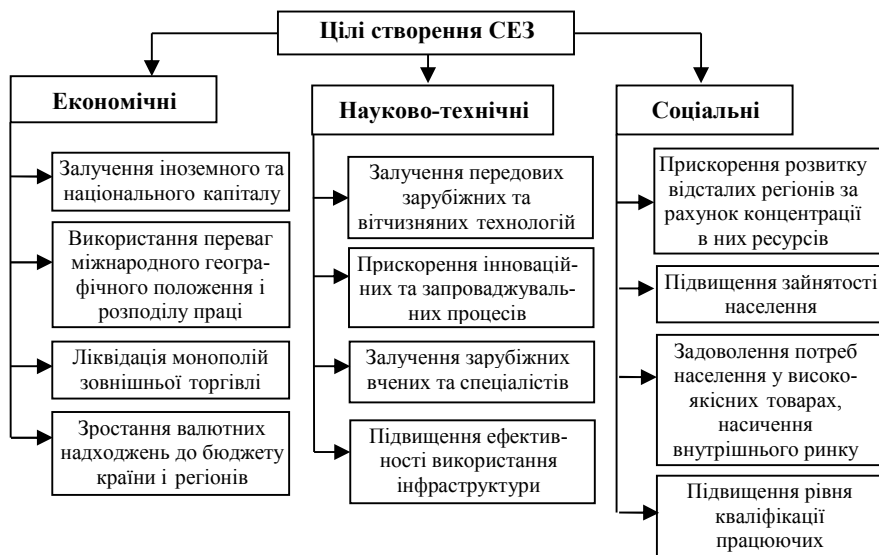


Рисунок 12.5 – Класифікація цілей створення СЕЗ

- в них відсутнє мито (або воно фіксується на мінімальному рівні), на ввіз та вивіз устаткування, вихідних і проміжних матеріалів, а також готової продукції на експорт при максимальному спрощенні всіх процедур, обумовлених експортно-імпортними операціями;

- існує пільговий режим оподаткування і вільний обіг конвертованої валюти в умовах загальної свободи міжкраїнових фінансових трансакцій;

- держава надає загальні гарантії від конфіскації іноземної власності і надає зареєстрованим у зоні фірмам широке коло пільг та привілеїв.

Відлік світової практики створення особливих економічних зон є підстави починати ще з часів фінікійців (166 рік до н.е.), коли країни, зацікавлені у розширенні міжнародної торгівлі (а ці зони почали створюватися саме у сфері зовнішніх для країни зв'язків), стали «загороджувати» території, вільні від традиційних податків і мита. У своєму розвитку ВЕЗ пройшли ряд етапів, кожен з яких характеризується своєрідною виробничою структурою, на яку впливали різні політичні, економічні, соціальні чинники. Американські економісти М. Фразьє та Р. Рей розрізняють три основні стадії в еволюції вільних економічних зон, які з самого початку відрізнялись своєрідною комерційною «екстериторіальністю»: безмитним ввозом і

вивозом, полегшенням використання різноманітних переваг – для складування, пакування тощо:

- 1) складські та транзитні зони (вільні порти, торгово-складські зони);
- 2) вільні промислові (експортно-виробничі) зони;
- 3) комплексні зони вільного підприємництва (спеціальні економічні зони та зони обробки інформації).

ВЕЗ можуть займати різну за розміром територію й охоплювати будь-яку кількість суб'єктів підприємництва. Незалежно від типу, спеціальні (вільні) економічні зони, які розміщуються на незаселеній території розміром до 500 га й мають лише об'єкти забезпечення життєдіяльності СЗЗ, ставляться до локальних або крапковим зонам.

У міжнародній практиці нараховується понад трьох десятків різновидів вільних економічних зон. Проте традиційно ВЕЗ можуть бути класифіковані за ступенем інтеграції в економіку, системою надання пільг, системою надання пільг та функціями, що вони виконують (рис. 12.6).



Рисунок 12.6 – Класифікація вільних економічних зон

Характерною рисою різних типів вільних економічних зон є наявність сприятливого інвестиційного клімату, що 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 поведіння

підприємств. Ці пільги стосуються податкової бази (прибуток, вартість майна і т.п.), окремих її складових (амортизаційні відрахування, витрати на заробітну плату, НДОКР, 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-вийзду іноземних громадян, а також у наданні різних супутніх послуг.

Найбільш повно різновиди БЕЗ можуть бути представлені у схемі, сформованої за *функціональним призначенням* об'єкта (рис. 12.7).

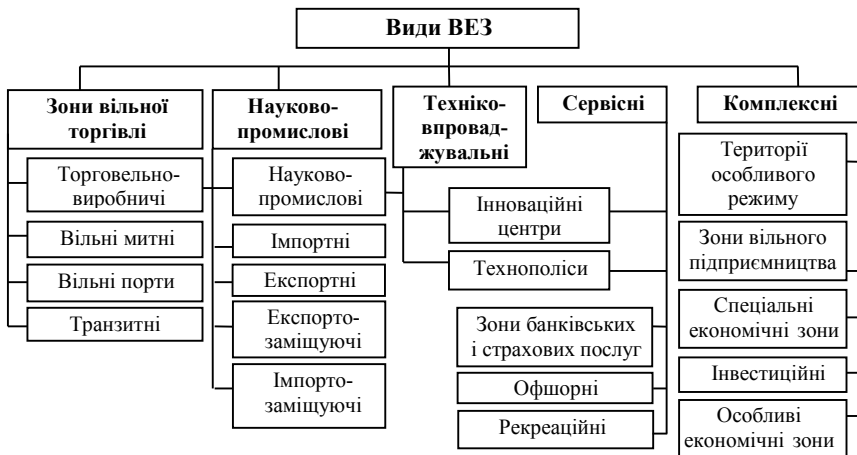


Рисунок 12.7 – Класифікація вільних економічних зон за функціональною ознакою

Згідно з наведеною класифікацією БЕЗ згруповано у 5 груп:

1. *Зони вільної торгівлі* (ЗВТ) – території, виведені за межі національної митної території, усередині яких проводяться операції зі складування товарів і їх передпродажної підготовки, а саме упаковка, маркування, контроль якості тощо. Це вільні митні зони і порти, транзитні зони.

2. *Промислово-виробничі зони (ПВЗ)* – частина національної митної території, всередині яких налагоджено виробництво конкретної промислової продукції; при цьому інвесторам надаються різні пільги. Сюди включають:

- експортно-промислові зони (ЕПЗ), орієнтовані на зовнішню торгівлю;

- імпортно-промислові зони (ІПЗ) та зони по заміщенню імпорту, які покликані забезпечити країну, що приймає, сучасними товарами, а місцеві підприємства – передовою технологією.

3. *Техніко-впроваджувальні зони (ТВЗ)* – території, виведені за межі національної митної території, всередині яких розміщуються науково-дослідні, проєктні, конструкторські бюро і організації (технопарки, технополіси, інноваційні центри).

4. *Сервісні* (зони страхових і банківських послуг, офшорні, рекреаційні) – території з пільговим режимом для фірм, зайнятих наданням фінансових і нефінансових послуг. До найбільш розповсюджених сервісних зон відносять *офшорні зони (ОЗ)* і податкові гавані (ПГ). Офшорні зони залучають підприємців сприятливим валютно-фінансовим і фіскальним режимом, високим рівнем банківської і комерційної таємниці, лояльністю державного регулювання (функціонують у Ліхтенштейну, Панамі, на Антильських островах, у Гонконгу, на Мадейрі, у Ліберії, Ірландії, Швейцарії, на Мальті, Маврикії, в Ізраїлю й ін.). Пільговий режим в ОЗ визначається відсутністю валютних обмежень, низьким рівнем статутного капіталу, відсутністю митних тарифів і зборів з іноземних інвесторів, і ін.

5. *Комплексні зони* створюються шляхом встановлення особливого пільгового в порівнянні з загальним режиму господарської діяльності на території окремого адміністративного утворення (5 СЕЗ Китаю, бразильська зона «Манаус», територія «Вогненна Земля» в Аргентині). Комплексні ВЕЗ виробничого характеру створюють на порівняно обмежених територіях, які мають сприятливе географічне положення на перехрестях міжнародних транспортних систем. Це безмитні зони, в яких створюються умови для широкого залучення іноземного капіталу і де можна створити для цього необхідну інфраструктуру.

У 90-х рр. ХХ ст. почалися 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. США. На території ВЕЗ планується зведення

великого порту, численних промислових підприємств із використанням китайської і корейської робочої сили, сировини з Росії. Передбачається, що зона буде мати гнучку границю, тобто до участі можуть залучатися сусідні регіони.

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.

Переважно 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 регіональних інтеграційних процесів необхідна наявність ряду об'єктивних і суб'єктивних передумов,

ступінь розвитку яких 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

Рівень	Назва, рік створення	Країни-члени
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. Центральноевропейська 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 (АНЦЕРТА), 1983р.	Австралія, Нова Зеландія
	7. Організація Азіатсько-тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС), 1989р.	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. Центральноеамериканський 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 Конусу (МЕРКОСУР), 1991р.	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

Продовження табл. 12.2

Рівень	Назва, рік створення	Країни-члени
	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
Економічний 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
	3. Економічний союз Бенілюкс, 1948р.	Бельгія, Нідерланди, Люксембург
	3. Співдружність незалежних держав (СНД), 1991 р.	Вірменія, Азербайджан, Білорусь, Грузія, Казахстан, Киргизія, Молдова, Росія, Таджикистан, Туркменістан, Україна, Узбекистан
	4. Союз Арабського Магриба, САМ, 1989р.	Алжир, Лівія, Мавританія, Марокко, Туніс
	5. Західноафриканський 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 бурхливе зростання інтеграційних угруповань у всіх частинах земної кулі (табл. 12.3).

Таблиця 12.3 – Темпи інтеграції країн, що розвиваються, (число країн)

Регіон	Східна Азія	Південна Азія	Латинська Америка і Карибський басейн	Близька Схід і Північна Африка	Центральна Африка	Європа і Центральна 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.

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. Сьогодні Європейський Союз нараховує 28 країн та активізував залучення до себе менш розвинених країн Південного Середземномор'я. До 2010 р. створено систему двосторонніх преференційних угод між Євросоюзом і Алжиром, Єгиптом, Ізраїлем, Йорданією, Ліваном, Марокко, Організацією Звільнення Палестини, Сирією, Тунісом і Туреччиною. Кінцевою метою є створення до 2020 р. Євро-Середземноморської зони вільної торгівлі (ЄСЗСТ).

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. Поєднуючи 370 млн. виробників і споживачів або 7% населення Землі, НАФТА 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).

Великомасштабні інтеграційні процеси відбуваються зараз і в **Азіатсько-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 Азіатсько-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 ємний 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 рр. 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. Наприкінці 1994р. на панамериканському саміті 34 держав Західної півкулі (крім Куби) було ухвалене рішення підписати угоду про зону вільної торгівлі обох Америк, «від Аляски до Вогненної Землі» – Free Trade Area of Americas. Однак переговори на цю тему в січні 2005 р. закінчилися провалом, і мало надії на їхнє поновлення в недалекому майбутньому. Тим часом між розвиненими країнами Північної Америки й окремими латиноамериканськими державами формуються двосторонні зони вільної торгівлі (ЗВТ).

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). Задеклароване 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 наукомістких галузей і створення власної науково-дослідної бази.

В цілому світова економіка продовжить покриватися усе більш густою мережею регіональних торгово-економічних союзів. Більшість із них, насамперед в Африці, Латинській Америці й на Близькому Сході, як і раніше залишаться малоефективними, що не виявляють відчутного позитивного впливу ні на національні господарства держав-членів, ні на міжнародну торгівлю, яка загалом буде ставати усе більш вільною від протекціоністських бар'єрів.

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, ізолюваності всієї системи від зовнішнього світу, багатокладних 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 порівняно 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 тим, що інтерес Росії до ринків країн СНД має вибірковий характер, а потреба в інтегруванні з ними носить не стільки економічну, скільки геополітичне забарвлення. Тому до 2020р. може підсилитися дрейф багатьох країн СНД у напрямку Євросоюзу й/або азіатських центрів гравітації, насамперед Китаю.

Сучасною тенденцією в розвитку співдружності стало створення ряду субрегіональних угруповань у складі декількох членів СНД: Центральноазіатського Союзу (Казахстан, Киргизстан, Узбекистан, Таджикистан), Митного Союзу (Білорусь, 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.

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 макрорівні економічної інтеграції?
7. На що сьогодні має бути направлена стратегія зовнішньоекономічної діяльності України?

Контрольні питання

1. Охарактеризуйте зміст поняття «міжнародна економічна інтеграція».
2. Які процеси відбиває глобалізація світової економіки?
3. Що таке регіоналізація?

4. Назвіть та охарактеризуйте основні рівні міжнародної економічної інтеграції.

5. Охарактеризуйте погляди на процеси міжнародної інтеграції представників ринкової школи інтеграції.

6. У чому зміст теоретичних концепцій структурної школи міжнародної інтеграції?

7. Розкрийте особливості поглядів на процеси міжнародної інтеграції представників неокейнсіанського напрямку теорій міжнародної інтеграції.

8. Охарактеризуйте відмінності між класичною теорією федералізму та неофедералізмом.

9. У чому сутність інтеграційної концепції функціоналізму?

10. Назвіть економічні та соціально-психологічні умови формування інтегрованого співтовариства у комунікаційній теорії.

11. Охарактеризуйте основні рівні міжнародної економічної інтеграції.

12. Що таке зона вільної торгівлі?

13. Дайте визначення поняттю митний союз.

14. У чому відмінність спільного ринку та економічного й валютного союзу?

15. Охарактеризуйте історію становлення, сучасний стан та перспективи розвитку ЄС.

16. Коли було створено і які держави входять у регіональний союз НАФТА?

17. Наведіть загальну характеристику об'єднання МЕРКОСУР.

18. В чому особливості об'єднань АСЕАН та АТЕС?

19. Охарактеризуйте особливості та перспективи розвитку СНД?

20. Назвіть внутрішні проблеми, що перешкоджають більш швидкій інтеграції України у ЄС.



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).

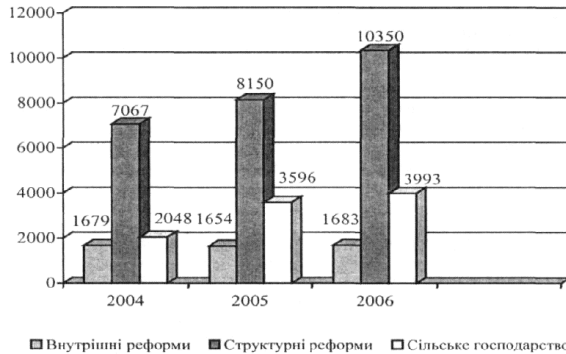


Рисунок 1 – Витрати ЄС на розширення

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 різноспрямовану динаміку.

3) На підставі яких критеріїв здійснюється фінансування національних економік країн – нових членів ЄС за даними напрямками?



Рекомендована література для вивчення теми: [2, с. 203-247], [3], [4, с. 239-266], [5, с. 361-389], [6], [7], [8, с. 105-111], [9, с. 409-426], [10], [11, с. 313-338], [13, с. 219-270], [14], [15], [16], [17, с. 130-143], [19, с. 188-220], [20, с. 161-178], [21], [23], [24], [25], [26, с. 311-334], [27, с. 131-137], [28, с. 133-147], [30, с. 158-173], [31-49].

Тема 13

Глобалізація економічного розвитку



Навчальні завдання:

- дати визначення процесу глобалізації;
- з'ясувати особливості глобалізації економічного розвитку;
- визначити поняття «глобальна економіка»;
- розглянути рівні протікання глобальних процесів у світовій економіці;
- дослідити структуру глобалізаційного процесу;
- вивчити нові кількісні і якісні характеристики світового ринкового господарства, обумовлені глобалізаційними процесами;
- визначити внутрішні суперечливості процесу глобалізації;
- вивчити теорії глобалізації;
- дати визначення глобальних проблем;
- охарактеризувати основні групи глобальних проблем сучасності та механізми їх вирішення;
- дослідити процес становлення і розвитку глобальної інфраструктури виробництва світової економіки.

13.1. Глобалізація як нова якість інтернаціоналізації

Всебічна інтернаціоналізація, що поширюється сьогодні практично на всі країни світу, 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, корегуємим державними і міждержавними структурами.

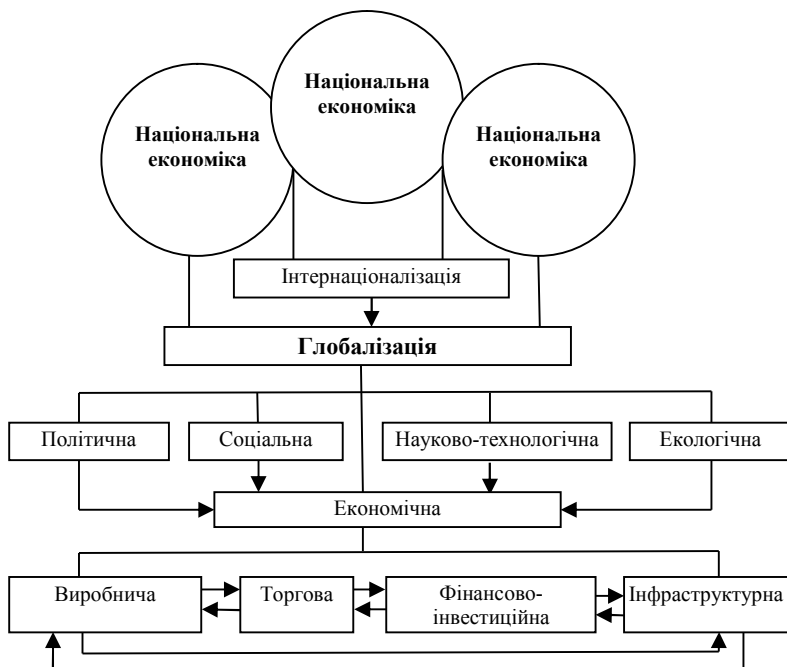


Рисунок 13.1 – Структуризація глобалізаційного процесу

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. *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;

- економіка конкуренції перетворюється в економіку співробітництва, особливо в діяльності ТНК (співробітництво між ТНК здобуває все нові форми; технологічне самозабезпечення заміняється технічною взаємозалежністю, при якій відбувається об'єднання ресурсів, концентрація 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 підсилилася 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, вивільненню 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 перевищує 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 р. 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 р. 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% - брону, 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 ухвалення ООН Програма нового міжнародного економічного порядку, яка передбачає, зокрема, утвердження демократичних принципів у міжнародних економічних відносинах, а також міжнародне, сприяння розвитку 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.

13.3. Становлення і розвиток глобальної інфраструктури виробництва світової економіки

Останні тенденції розвитку світової економіки свідчать про те, що глобалізаційні процеси досить активно охопили усі галузі виробничої інфраструктури і їх функції переросли національний та міждержавний рівні, тобто формується **глобальна виробнича інфраструктура**, яка має забезпечити ефективне функціонування наднаціонального відтворювального процесу.

До *сутнісних рис* її розвитку можна віднести такі:

1. Глобальна виробнича інфраструктура є результатом розширення інтернаціоналізації господарського життя та наслідком подальшого поглиблення міжнародного поділу праці, спеціалізації та кооперування національних економік.

2. Формування глобальної виробничої інфраструктури світового господарства зумовлене глобалізаційними тенденціями його розвитку та адекватним втіленням мети у створенні наднаціональної обслуговуючої системи процесу виробництва планетарного типу.

3. Будучи елементом, підсистемою глобальної господарської системи міжнародна виробнича інфраструктура виконує інтегруючу функцію на національному та наднаціональному рівнях.

4. Розвиток глобальної виробничої інфраструктури міжнародної економіки забезпечується ефективним функціонуванням національних виробничих інфраструктур як складового елементу органічного єдиного цілісного процесу економічної еволюції людського суспільства. Для розкриття змісту глобальної виробничої інфраструктури світової економіки охарактеризуємо функціонування кожного її елементу.

Транспортна система світової економіки становить сукупність транспортних засобів і транспортних комунікацій країн світу для переміщення пасажирів та вантажів з метою забезпечення ефективного функціонування міжнародного виробництва.

Транспорт є одним з основних факторів, що впливають на розміщення продуктивних сил. Будуючи елементом як національної, так і міжнародної інфраструктури, він забезпечує процес виробництва та можливість ефективного використання виробничих ресурсів. Без сумніву, це можливо тільки за умови коли ціни (тарифи) на послуги транспорту є такими, що приносять дохід при їх переміщенні у зовнішньому економічному просторі. Одночасно транспорт є й фактором економічного зростання. Збільшення масштабів виробництва продукції залежить як від зростання її випуску, так і поглиблення спеціалізації, що у свою чергу вимагає більше сировини, більших розмірів ринку і відповідно більшого навантаження на транспорт. Тому останній є тим барометром, який показує на зниження чи підвищення темпів розвитку національних економік та світового господарства в цілому.

Транспортна система світової економіки характеризується досить неоднорідною інституціональною та соціальною структурою, її стан великою мірою визначається економічною потужністю національного капіталу та змінами в характері перевезень. Вона включає приватні, державні та змішані компанії. Держава значною мірою курує розвиток національних транспортних систем, оскільки транспорт є матеріало- та енергомістким сектором економіки з довготривалим інвестиційним циклом та високим рівнем фізичного і морального зношення. У транспорті створюється близько 10% ВВП (у сільському господарстві – 2,5%), у транспорт вкладається 20% усієї приватних капіталовкладень, транспортом споживається 15-18% усієї енергії, під об'єктами транспортної інфраструктури зайнято до 5% території світу. Оскільки транспорт виконує різні функції у підсистемах світової економіки при реалізації зовнішньоторговельних зв'язків, всі види транспорту та всі ланки транспортного процесу в їх

взаємодії на національному, міжнародному, міжконтинентальному та глобальному рівнях складають світову транспортну систему.

Транспортні системи світу можна аналізувати за двома ознаками: рівнем та зрілістю розвитку транспорту як елементу виробничої інфраструктури в національному, регіональному та міжнародному масштабах, а також за географічним місцем розташуванням – внутрішньоконтинентальні та міжконтинентальні транспортні системи. У кожній державі транспортна система як складовий елемент виробничої інфраструктури має особливості, зумовлені існуючим типом ведення господарства, рівнем розвитку продуктивних сил та економіко-географічними відмінностями.

На розвиток транспорту в кожній державі або регіоні головним чином впливають такі фактори:

- територіальний, тобто географічне місце розташування щодо основних міжнародних вантажо- та пасажирських потоків;
- власний вантажо- та пасажирспроможний потенціал держави чи регіону, який є складовим елементом соціально-економічного потенціалу;
- відповідність політики держав чи їх угруповань щодо розвитку та функціонування транспортних систем.

Міжнародний зв'язок. В умовах глобалізації, коли відбувається процес переростання індустріального суспільства в інформаційне, потреби в обміні інформацією постійно та неухильно зростають. Разом з тим виникли вимоги до її оперативності, надійності, достовірності та постійності міжнародного зв'язку. Це дає можливість суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності активно обмінюватися відповідною інформацією, приймати своєчасні рішення і тим самим забезпечувати наднаціональний відтворювальний процес.

У сучасних умовах на міжнародному рівні використовуються як *традиційні види зв'язку* – телефон, телеграф, міжнародна пошта, так і *сучасні*, пов'язані з інформаційною революцією – факсимільний, цифровий зв'язок, електронна пошта.

Поряд з наявними видами зв'язку, зростає попит і на відповідні засоби зв'язку. Якщо в країнах, що розвиваються, та у перехідних економіках існує ще досить великий попит на звичайні телефони, телеграф та пошту, то у розвинутих країнах – на *мобільні засоби зв'язку*: супутниковий, пейджинговий, стільниковий. Важливу роль у забезпеченні системи зв'язку для отримання оперативної інформації між клієнтами виконують *мобільні телефонні системи*.

З 1998 по 2009 р. ринок мобільних телефонів зріс зі 150 до 710 млн. штук, а кількість абонентів – з 330 до 2185 млн. Тобто кожен

володар мобільного телефону за час його експлуатації як мінімум один раз змінює оператора. Ринок між компаніями – виробниками мобільних телефонів розподіляється таким чином: Nokia – 34,1%, Motorola – 14,8, Ericson – 7,7, Samsung – 7,2, Siemens – 7,2, Kirosera – 4,3, Panasonic – 4,1, усі інші – 20,6%. У цілому ринок глобальних компаній, які виробляють мобільні телефони, практично збігається з числом комерційних споживачів у світі — близько 1 млрд. осіб.

Інформаційно-комунікаційні системи. З метою підвищення продуктивності розумової праці у другій половині ХХ ст. було розроблено, створено та впроваджено комп'ютери, які збирають, аналізують, синтезують і передають інформацію зацікавленим суб'єктам. Рух відповідної інформації зумовив потребу у створенні комп'ютерної мережі. З метою отримання інформації з різних джерел та видів діяльності сформувався глобальна мережа Інтернет, користування якою зростає небаченими темпами та зумовлено двома факторами: здешевленням електронної техніки; зниженням вартості послуг на передачу інформації.

Частка користувачів мережею Інтернет у Північній Америці становить 41% населення, в Азійсько-Тихоокеанському регіоні – 2, у Латинській Америці – 3%. Отже, інформаційно-комунікаційні системи виконують важливу функцію в обслуговуванні інтернаціонального виробництва.

Фінансова інфраструктура світової економіки. Аналіз системи міжнародного виробництва свідчить про те, що його ефективне функціонування не можливе без такого обслуговуючого елементу, як фінансова інфраструктура, яка забезпечує світові відтворювальні процеси фінансовими ресурсами. Оскільки ми досліджуємо функції *фінансової інфраструктури* крізь призму її ролі у наднаціональному виробництві, то розглянемо діяльність її провідних суб'єктів: транснаціональних банків (ТНБ), багатонаціональних компаній (БНК), інвесторів, а також міжнародних офіційних позичальників, тому що саме вони беруть участь у забезпеченні безперервності відтворювальних процесів на інтернаціональному рівні. Глобальна орієнтація ТНБ, БНК, міжнародних інвестиційних фондів та інших зменшує для них значення національних економік, оскільки центр їх підприємницької ініціативи переміщується з національного на наднаціональний рівень.

У сучасних умовах БНК перетворилися в домінуючу силу наднаціонального виробництва та міжнародного поділу праці, вони стали основними суб'єктами експорту виробничого капіталу у формі прямих іноземних інвестицій, які сприяють інтеграції національних

економік та створенню інтернаціональної виробничої системи – матеріального ядра світової економіки в умовах глобалізації. У ролі прямого інвестора наднаціонального виробництва виступають БНК, які переносять значну частину виробництва за кордон, створюють там мережу філій, інтегрованих в єдину мережу виробництва товарів та послуг, що дає їм змогу використовувати ресурси країн.

Одним з головних інституційних інвесторів у світі та елементів фінансової інфраструктури є спільні (взаємні) фонди, які набули особливого розмаху у США. Також зростає роль таких елементів фінансової інфраструктури, як інституційні інвестори, а саме страхові, пенсійні та інші фонди.

Значну роль у розвитку світової економіки відіграють транснаціональні банки (ТНБ) як важливий елемент фінансової інфраструктури, що контролює переливання фінансових ресурсів на міжнародному рівні. Аналіз діяльності ТНБ свідчить, що БНК і ТНБ почали зростатися і перетворилися на міжнародний виробничо-фінансовий комплекс з відповідними елементами та адекватними механізмами свого функціонування. ТНБ здійснюють міжнародні фінансові операції через розгалужену мережу закордонних філій, які функціонують в основних фінансових центрах світу та на національних ринках розвинутих країн.

ТНБ спрямовують свою фінансову діяльність на формування міжнародних консорціумів банків, а також фінансування глобальних та капіталомістких інфраструктурних проєктів. Об'єктами фінансування ТНБ досить часто стають такі глобальні інфраструктурні галузі наднаціонального виробництва, як енергетичне господарство, суднобудування, автомобілебудування тощо. Важливу функцію у формуванні та функціонуванні глобальної економічної інфраструктури світової економіки виконують офіційні міжнародні позичальники, які надають кредити та позики. До них належать перш за все учасники групи Світового банку та окремі регіональні банки. Як правило, об'єктом фінансування міждержавних та регіональних фінансових інституцій виступають елементи базової інфраструктури: транспорт, зв'язок, енергопостачання, шляхи сполучень, портові комунікації. З метою глобалізації міжнародного співробітництва офіційні позичальники звертають увагу саме на створення та розвиток елементів наднаціональної системи – інтернаціональної інфраструктури.

Таким чином, глобальна виробнича інфраструктура світової економіки становить інтегровану сукупність національних, регіональних та міжнародних інфраструктур, які забезпечують ефективне функціонування інтернаціонального відтворювального процесу.

Питання для обговорення

1. На думку Джагдіша Бхагваті, спеціального радника ГАТТ/СОТ і спеціального радника ООН з питань глобалізації, директора американського Національного бюро економічних досліджень: «Глобалізація – це процес позитивний, але позитивний не на сто відсотків. Інколи глобалізація шкодить, і в таких випадках в цей процес потрібне втручання для зменшення впливу негативних факторів слід створювати інститути і проводити відповідну політику. Проте сумарні економічні вигоди від глобалізації переважають негативні, і якщо будуть розроблені ефективні механізми їх компенсації, то глобалізація викликати менше критики». У яких випадках глобалізація несе негативні наслідки?

2. Які міжнародні інститути займаються пом'якшенням і подоланням негативних наслідків глобалізації? Як глобалізація впливає на формування економічної стратегії окремих економічних агентів?

3. Які на ваш погляд проблеми є найнебезпечніші для людства? Як пояснити твердження, що глобальні проблеми людства є наслідком протистояння?

Контрольні питання

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?

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 у. п.

Рік	Споживання ПЕР, усього	Споживання нафти	Споживання газу	Споживання вугілля	Споживання атомної енергії	Споживання гідроенергії та інших відновлюваних джерел енергії
<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
<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 ст.

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?



Рекомендована література для вивчення теми: [2, с. 270-295], [3], [4, с. 23-56], [5], [6], [7], [9, с. 735-743], [10], [12, с. 236-265], [14], [15], [16], [17, с. 144-151], [19, с. 220-233], [20, с. 178-184], [21], [23], [24], [25], [26, с. 349-367], [27, с. 142-147], [28, с. 154-161], [30, с. 173-185], [31-49].

Тема 14

Інтеграція України у світову економіку



Навчальні завдання:

- визначити політико-правові, економічні, соціально-культурні та інфраструктурні передумови інтеграції України у світову економіку;
- з'ясувати передумови, особливості і фактори такої інтеграції;
- розглянути внутрішньоекономічні та зовнішньоекономічні чинники впливу на інтеграційну мотивацію та політику України;
- визначити особливості формування регіональних інтеграційних пріоритетів національної економіки;
- дослідити механізм участі України в діяльності регіональних міждержавних об'єднань;
- розглянути ключові напрямки зовнішньої політики України;
- з'ясувати пріоритети та основні напрями євроінтеграційної політики України;
- охарактеризувати процес інтеграції України до ЄС через транскордонне співробітництво;
- дослідити напрями співробітництва України зі східно-європейськими регіональними об'єднаннями.

14.1. Передумови, особливості і чинники інтеграції України у сучасну світогосподарську систему

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);
- розвитком 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;
- недосконалість 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
- через східноєвропейські інтеграційні процеси та формування передумов інтеграції в західноєвропейські інтеграційні структури.

На процеси включення України до сучасної системи світогосподарських зв'язків впливають конкретні *внутрішньо- і зовнішньоекономічні чинники*, що формуються в системі передумов, особливостей і шляхів інтеграції.

Серед **внутрішньоекономічних чинників** 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 ефективної інтеграційної політики України є синхронізація відповідних процесів із масштабами і темпами розвитку національної економіки під впливом внутрішньоекономічних чинників.

Дія **зовнішньоекономічних чинників** 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; невиправданої 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) чинники.

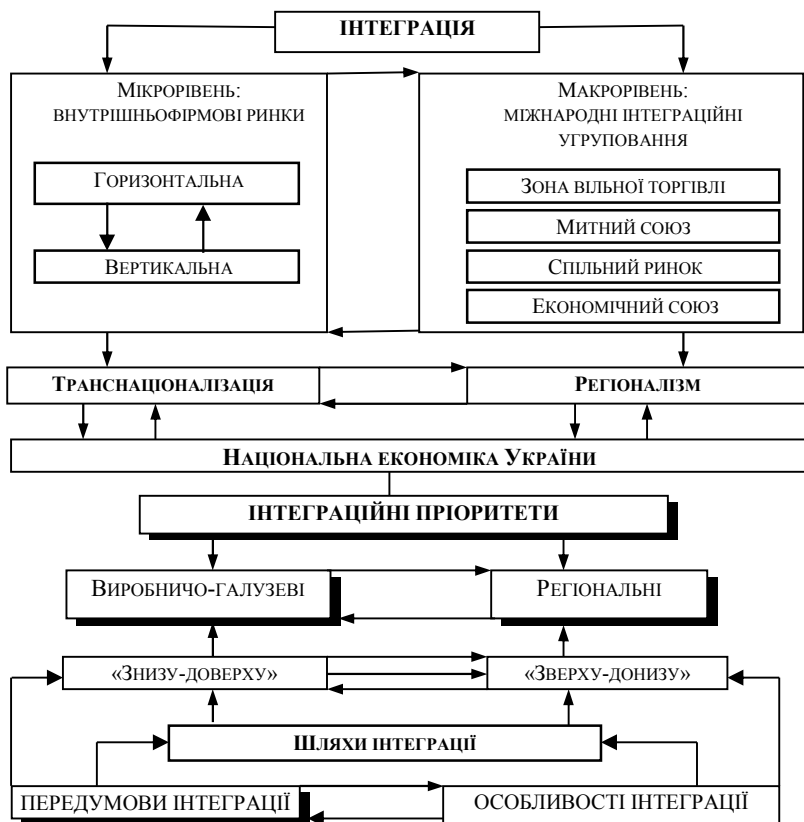


Рисунок 14.1 – Формування інтеграційних пріоритетів національної економіки

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 і спостерігачем багатьох регіональних міждержавних організацій: ЄС, ОЧЕС, САВТ, ЦЄІ, СНД та ін. (рис. 14.2).

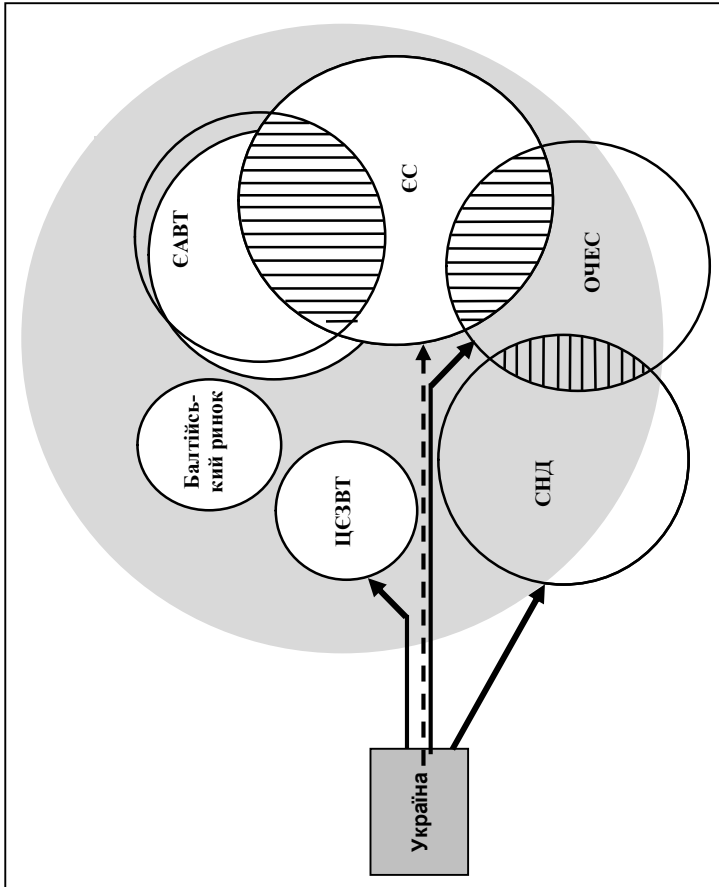


Рисунок 14.2 – Поле регіональних інтересів України

14.2 Пріоритети та основні напрями євроінтеграційної політики України

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)**. 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. Співробітництво ЄС, започатковане в 1991р., триває і розвивається (табл. 14.1).

Таблиця 14.1 – Етапи інтеграції України до ЄС

Термін	Подія
Жовтень 1993 р.	Відкриття в Києві Представництва Комісії Європейських співтовариств
Січень 1994 р., м. Москва	Укладення Угоди між США, Росією і Україною про виведення ядерної зброї з України, що відкрило шлях до розширення співробітництва між Україною та ЄС
14 червня 1994р. м. Люксембург	Підписання «Угоди про партнерство і співробітництво між Україною і ЄС» (УПС)
Липень 1995 р.	Відкриття у Брюсселі Представництва України при Європейських співтовариствах
6 грудня 1996 р.	Прийняття Радою ЄС Плану дій, який визначав напрямки взаємодії ЄС із Україною і окреслив шляхи сприяння її розвитку
5 вересня 1997 р.	Відбувся перший саміт Україна — ЄС, під час якого було підтверджено значення двосторонніх стосунків, а також відбувся обмін думками щодо існуючих проблем і шляхів співробітництва у майбутньому
24 лютого 1998 р.	Створено Українську частину Ради з питань співробітництва між Україною і ЄС та передбачено формування в усіх органах державної влади підрозділів співробітництва з ЄС. Створено також Національне агентство України з питань розвитку та європейської інтеграції
11 червня 1998 р.	Указом Президента України затверджено Стратегію інтеграції України до ЄС, у якій сформульовані основні напрями співробітництва України з ЄС
16 серпня 1999 р.	Прийнято Постанову Уряду про запровадження механізму адаптації законодавства України до законодавства ЄС, затверджено Концепцію адаптації законодавства України до законодавства ЄС
10 грудня 1999 р.	Прийнято на Європейській раді в Гельсінкі Спільної стратегії ЄС щодо України
Друга половина 90-х рр. XX ст.	Набуття Україною членства у Раді Європи й ОБСЄ; членство в програмі «Партнерство заради миру»; підписання в Мадриді в липні 1997 р. Хартії про особливе партнерство України з НАТО; ратифікація Україною Європейської конвенції з прав людини; початок переговорів щодо вступу України у СОТ
Початок 2000 р.	Інтеграція України в ЄС була проголошена ключовим зовнішньополітичним пріоритетом і визначена в урядовій програмі стратегічною метою держави
Травень 2008 р.	Набуття членства в СОТ, що передбачає приведення українського законодавства у відповідність до стандартів країни з ринковою економікою

Важливим досягненням на євроінтеграційному шляху України є формування договірно-правових і політичних засад співробітництва з ЄС. Правовою основою цього співробітництва є *Угода про партнерство і співробітництво між Україною та ЄС (УПС)*, укладена ще в грудні 1989 р. Угода визначала 28 сфер, в яких ЄС і Україна розвивали співробітництво. Серед них: промислове співробітництво; сприяння інвестиціям та їх захист; державні закупівлі; стандартизація і сертифікація; видобувна промисловість і виробництво сировини; наука і технології; освіта і професійна підготовка; сільське господарство та енергетика; використання атомної

енергії в цивільних цілях; довілля; транспорт; космічна промисловість; поштовий зв'язок і телекомунікації; фінансові послуги; грошово-кредитна політика тощо.

В Угоді сформульовані положення щодо доступу на товарний ринок, правил конкуренції та розв'язання спорів. Сторони погодились надати одна одній режим найбільшого сприяння у торгівлі товарами. УПС доповнюється *галузевими угодами*, укладеними між Україною та ЄС:

- Угода між Європейськими співтовариствами та Україною про торгівлю текстильними виробами (травень 1993 р.);

- Угода між урядом України й Комісією Європейських співтовариств про створення Контактної групи з вугілля і сталі (червень 1994 р.);

- Угода між ЄСВС та урядом України про торгівлю сталеливарними виробами (липень 1997 р.);

- Багатостороння рамкова Угода INOGATE між Україною та ЄС щодо створення правових засад міжнародного співробітництва по забезпеченню енергоносіями країн Західної Європи (липень 1999 р.);

- Угода про співробітництво між урядом України та Євратомом у галузі керованого термоядерного синтезу (липень 1999 р.);

- Угода про співробітництво між урядом України та Євратомом у галузі ядерної безпеки (липень 1999 р.);

- Угода про безквотну торгівлю текстильною продукцією на 2001-2004 рр. (грудень 2000 р.);

- Фінансова угода між Україною та Європейським інвестиційним банком (Україна – проект європейських доріг України) (30 липня 2007 року);

- Угода про фінансування програми «Підтримка політики регіонального розвитку в Україні» (19 грудня 2012 року);

- Угода про фінансування Щорічної програми дій з ядерної безпеки 2011 року – частина II» (20 грудня 2012 року) та ін.

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 (табл. 14.2):

Таблиця 14.2 – Напрями інтеграції України до Європейського Союзу

Напрями	Зміст
1. Адаптація законодавства України до законодавства ЄС	полягає у зближенні із сучасною європейською системою права, та передбачає реформування правової системи України та поступове приведення у відповідність із європейськими стандартами і охоплює приватне, митне, трудове, фінансове, податкове законодавство, законодавство про інтелектуальну власність, охорону праці, охорону життя та здоров'я, навколишнє природне середовище, захист прав споживачів, технічні правила і стандарти, транспорт, а також інші галузі.
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; передбачає ліквідацію обмежень розвитку конкуренції та обмеження застосування засобів протекціонізму, формулювання основних економічних передумов для набуття Україною повноправного членства у ЄС.
3. Безпека України у контексті загальноєвропейської безпеки	ґрунтується на тому, що розвиток і зміцнення ЄС поглиблює загальноєвропейську безпеку в усіх її вимірах. Одночасно зміцнення безпеки України пов'язане і з забезпеченням економічної безпеки та політичної стабільності у державі. 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). Вона спрямована на: гарантування політичної стабільності як в Україні, так і на всьому Європейському континенті; забезпечення мирного розвитку та плідного співробітництва всіх європейських націй; зміцнення демократичних засад в українському суспільстві. Політичну консолідацію у контексті стратегії України на європейську інтеграцію слід розглядати у двох площинах. <i>Зовнішньополітична консолідація</i> спрямована, насамперед, на зміцнення європейської безпеки. З одного боку, вона включає всебічне входження України в європейський політичний (у тому числі зовнішньої політики і політики безпеки), правовий, економічний, інформаційний, культурний простір. З іншого — ідентифікацію політики ЄС щодо України, відокремлення її від політики ЄС щодо Росії та підтримку державами Європи та світовим співтовариством стратегії інтеграції України до ЄС. <i>Внутрішньополітична консолідація</i> базується на виборі, зробленому українським суспільством на користь інтеграції до ЄС та включає зміцнення демократії та верховенства права в державі. Важливим елементом внутрішньої консолідації є формування у суспільстві прихильності до ідеї набуття у майбутньому членства в ЄС як реальної можливості забезпечити гідне майбутнє для України та її громадян.
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. Даний напрям інтеграційного процесу має здійснюватися у рамках загальної програми реформ з активним залученням інституцій та програм ЄС та його

Продовження табл. 14.2

Напрями	Зміст
	держав-членів і першочерговим спрямуванням технічної допомоги ЄС саме на адаптацію соціальної політики. Важливе значення у цьому контексті матиме ратифікація і дальша імплементація Україною Європейської соціальної хартії, а також укладання угод з координації систем соціального забезпечення робітників, які мають українське громадянство і працюють на території держав-членів ЄС.
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. Інтеграційний процес на відповідних напрямках полягає у впровадженні європейських норм і стандартів у освіті, науці і техніці, поширенні власних культурних і науково-технічних здобутків у ЄС. Особливо важливим є здійснення спільних наукових, культурних, освітніх та інших проєктів, залучення українських вчених та фахівців до спільних та загальноєвропейських програм наукових досліджень.
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 напрямках 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, співробітництво 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 визнанням 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. Правовою основою співробітництва у галузі охорони довкілля є УПС, міжнародні договори та угоди щодо безпеки навколишнього природного середовища, сторонами яких є Україна та ЄС. В результаті співробітництва в галузі охорони довкілля має привести до створення безпечного і сприятливого для людини загальноєвропейського екологічного простору.

Наступні етапи просування України до членства в ЄС:

1. Вхідження України в ЄАВТ і ЗЕС.
2. Розробка та реалізація розширеної Угоди про партнерство і співробітництво між Україною і ЄС.
3. Створення зони вільної торгівлі Україна – ЄС.
4. Набуття статусу асоційованого члена ЄС (можлива модель Європейської партнерської угоди, яка відкриває перспективу майбутнього членства в ЄС, або модель відносин асоціації, які Співтовариство у 70-х рр. XX ст. установило з Туреччиною, країнами Близького Сходу).

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).

14.3. Інтеграція України до ЄС через транскордонне співробітництво

Транскордонне співробітництво є необхідною умовою у процесі європейської інтеграції, що ґрунтується на співпраці регіонів сусідніх держав та має властивість прискорювати процеси вирівнювання якості життя населення прикордонних територій, приводити її до середньоєвропейського рівня та сприяти досягненню вільного переміщення товарів, капіталів і людей через кордон. Воно забезпечує мобілізацію місцевих ресурсів та підвищення ефективності їх використання, робить можливим об'єднання зусиль для вирішення спільних проблем у транскордонному регіоні. Транскордонне співробітництво відіграє важливу роль як «полігон» для випробування та адаптації європейського законодавства, інструментарію підвищення ролі регіонів, адаптації механізмів фінансової підтримки.

Повноцінне використання можливостей транскордонного співробітництва України залежить від таких *чинників*, що його стримують:

- неповне нормативно-правове врегулювання повноважень місцевих органів влади та органів місцевого самоврядування щодо надання їм більшої самостійності у вирішенні спільних із регіонами сусідніх держав завдань регіонального та місцевого розвитку;

- відсутність системного і перспективного підходу до організації транскордонної співпраці, у тому числі — відсутність кваліфікованих кадрів, що володіють основами знань із практичного менеджменту, здатних готувати необхідні проектні пропозиції та співпрацювати з фахівцями країн-членів та кандидатів на вступ до Європейського Союзу;

- недостатній рівень співпраці із закордонними учасниками транскордонного співробітництва щодо розвитку інфраструктури для наукових досліджень, технологічних розробок, освіти, культури, зв'язку, охорони здоров'я, використання потенціалу єврорегіонів для розвитку туристично-рекреаційної сфери;

- низький рівень залучення до транскордонного співробітництва підприємницьких структур, недержавних установ та громадських організацій;

- повільні темпи здійснення розбудови прикордонної інфраструктури, спрощення процедур митного контролю та усунення перешкод на шляху транзиту товарів і переміщення людей.

Транскордонне співробітництво в Україні здійснюється в межах угод, укладених між територіальними громадами, їх представницькими органами, місцевими органами влади України та територіальними громадами, відповідальними органами влади інших держав. Найвищою інституційною формою такого співробітництва є **євро регіони**. Співробітництво у межах євро регіонів спрямоване на поєднання зусиль в економічній сфері, розбудову соціальної, інформаційної та виробничої інфраструктури, будівництво та модернізацію інфраструктури кордону, розвиток транскордонної мережі, наукової та культурної співпраці, охорону навколишнього природного середовища. З метою координації спільних заходів по різні боки кордону створені українсько-словацька Міжурядова комісія з питань транскордонного співробітництва, українсько-польська Міжурядова координаційна рада з питань міжрегіонального співробітництва, українсько-угорська Міжурядова комісія з питань транскордонного та прикордонного співробітництва. На сучасному етапі основними джерелами фінансування транскордонного співробітництва України є місцеві бюджети, вітчизняні фонди підтримки, фонди та ініціативи Європейського Союзу.

Після розширення Європейського Союзу до кордонів України розпочалось впровадження програм Сусідства «Польща-Білорусь-Україна», «Угорщина-Словаччина-Україна» та «Румунія-Україна», головною метою яких є поліпшення соціально-економічної ситуації у прикордонних областях із різних боків кордону.

Транскордонне співробітництво Україна – Європейський Союз триває понад 10 років. Програма Транскордонного Співробітництва (СВС) – одна зі складових Програми Європейського Союзу ТАСІС (Програма Технічної Допомога країнам СНД) поряд з Національною, Регіональною програмами та Програмою ядерної безпеки була розпочата в 1996 р. Метою Програми є розвиток транскордонного співробітництва між Європейським Союзом та країнами-партнерами, серед яких і Україна.

Співробітництво у рамках Програми першочергово здійснювалося відповідно до наступних чотирьох пріоритетів, спільних для всіх країн, що беруть участь у Програмі:

- 1) Розбудова інфраструктури (пункти пропуску);
- 2) Захист навколишнього середовища та управління природними ресурсами;

- 3) Приватний бізнес та економічний розвиток;
- 4) Програма Малих Проектів (CBC SPF).

Співробітництво щодо перших трьох пріоритетів здійснювалося у відповідності до контрактної схеми: проект розроблявся спільно з українськими органами влади та Європейською Комісією, після чого здійснення проекту доручалося організації, яка була відібрана на основі тендерної процедури. У четвертому пріоритеті (CBC SPF) співробітництво відбувалося через відбір проектних пропозицій та видання субсидій на їх впровадження самим заявникам.

У *стратегії транскордонного співробітництва* Європейська Комісія запропонувала застосування двоступеневого підходу.

Перший етап – 2004-2007 рр.: впровадження програм розбудови відносин з країнами-сусідами. Метою першого етапу реалізації стратегії Комісії було створення так званих Програм Добросусідства на кордонах ЄС. Україна бере участь у наступних чотирьох Програмах: Польща-Україна-Білорусь, Угорщина-Словаччина-Україна, Румунія-Україна та CADSES (транснаціональна програма, в котрій задіяні 18 країн південної та південно-східної Європи). З українського боку в Програмах беруть участь Одеська, Закарпатська, Львівська, Волинська, Івано-Франківська та Чернівецька області. Було також відкрито інформаційні пункти Програм Добросусідства в регіонах, зокрема у Львові, Ужгороді та Одесі. З боку Європейського Союзу в програмах задіяні також тільки прикордонні регіони.

Програми Добросусідства функціонують згідно з так званою «грантовою схемою», коли конкретні заходи для фінансування обираються на конкурсній основі з заявок, поданих в межах окреслених пріоритетів. Результатом реалізації Програм Добросусідства стала можливість впровадження спільних заходів по обидва боки кордону.

Другий етап: період з 2007 р. – новий інструмент регулювання відносин з країнами-сусідами. Запроваджено новий інструмент регулювання відносин з країнами-сусідами на основі вже створеного Європейського Інструменту Добросусідства та Партнерства (ENPI). Програми Добросусідства продовжать існувати, але з деякими суттєвими змінами. Виключенням буде програма CADSES, яка не передбачена в наступному програмному періоді. Натомість в Україні з'явиться можливість брати участь у новій транснаціональній програмі «Регіон Чорного моря».

Суттєвою відмінністю Програм Добросусідства у новому Програмному періоді стане також відмова від розмежувань поміж джерелами фінансування по обидва боки кордону. Кошти з двох

джерел фінансування Програм Добросусідства – Європейського Інструмента Добросусідства, Партнерства (ENPI) та Європейського Фонду Регіонального Розвитку (ERDF) – можуть бути використані для спільних дій з будь-якого боку кордону. Значно збільшуються бюджети програм у порівнянні з попереднім періодом.

Деякі зміни передбачено і щодо географічних рамок програм. Це стосується приєднання прикордонних румунських регіонів до програми Угорщина-Словаччина-Україна, об'єднання програм Румунія-Україна та Румунія-Молдова в єдину програму Румунія-Україна-Молдова, а також приєднання деяких українських регіонів в якості додаткових партнерів до програм (статус додаткового партнера означає, що до цих регіонів не може бути залучено коштів з програм більше, ніж це буде визначено в програмних документах). Так, Рівненська, Тернопільська та Івано-Франківська області матимуть можливість брати участь в програмі Польща-Україна-Білорусь; Тернопільська, Хмельницька та Вінницька області – в програмі Румунія-Україна-Молдова, а також Чернівецька область – в розширеній програмі Угорщина-Словаччина-Румунія-Україна. Як зазначалось вище, планується також створити нову транснаціональну програму «Регіон Чорного моря».

Основним напрямом активізації транскордонного співробітництва є впровадження системи фінансової підтримки проектів транскордонного співробітництва на всій території України із одночасним залученням коштів державного та місцевих бюджетів, а також недержавних коштів і коштів міжнародних програм. Передбачається, що системна фінансова допомога дасть можливість упродовж програмного періоду:

- збільшити обсяги експортно-імпортних операцій, залучити додаткові інвестиції та створювати спільні підприємства з партнерами з транскордонного співробітництва;

- мати позитивну динаміку структури прикордонної торгівлі (зростання обсягів продажу товарів та послуг);

- збільшити обсяги технічної допомоги Європейського Союзу та інших міжнародних організацій.

Державна програма передбачатиме виконання заходів із транскордонного співробітництва відповідно до наступних *пріоритетних напрямів його розвитку*:

- модернізація і розвиток існуючої транскордонної транспортної мережі для збільшення її пропускної спроможності;

- будівництво пунктів пропуску через Державний кордон;

- розбудова виробничої та соціальної інфраструктури, спрямованої на поліпшення якості життя громадян та стимулювання економічного розвитку регіонів;
- розвиток інфраструктури бізнесу та туризму;
- впровадження спільної системи захисту довкілля;
- заохочення транскордонних заходів у сфері культури, освіти та навчання;
- зміцнення інституційного співробітництва;
- розвиток співпраці між місцевими громадами.

Очікується активізація транскордонного співробітництва в економічній сфері (розвиток малого та середнього підприємництва, регіональних мереж транспорту та зв'язку, розбудові прикордонної інфраструктури); соціальної сфері (за рахунок здійснення заходів щодо забезпечення зайнятості населення, проведення узгодженої політики у сфері трудових відносин, умов охорони праці, соціального забезпечення та соціальних гарантій, а також завдяки реалізації спільних проектів у сфері освіти, науки та охорони здоров'я); в сфері охорони довкілля (використання спільних природних ресурсів, підвищення екологічної безпеки та попередження транскордонних забруднень). Передбачається також створення євро регіонів по всьому периметру кордонів України на засадах участі, крім регіональних органів влади, широкого кола громадських організацій. Це, в свою чергу, сприятиме формуванню високорозвиненого громадянського суспільства в регіонах України – як у євро регіонах ЄС.

14.4 Співробітництво України зі східноєвропейськими регіональними міждержавними об'єднаннями

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). 31 травня – 1 червня 1996 р. у Відні відбулося чергове засідання міністрів закордонних справ держав-членів ЦЕІ, в ході якого відбувся урочистий вступ України до складу ЦЕІ. Протягом 1997 р. Україна, як повноправний член Ініціативи, продовжувала брати участь у погодженні та здійсненні програм та проектів ЦЕІ в усіх її робочих групах, що позитивно сприяло більш швидкій і ефективній реалізації національних інтересів України в багатосторонньому співробітництві держав регіону.

Враховуючи особливу зацікавленість в розвитку транспортної інфраструктури, Україна також підключилася до співпраці в рамках Мариборської угоди (Італія-Словенія-Угорщина), одним з основних завдань якої є реалізація проекту побудови транспортного коридору №5 Трієст – Любляна – Будапешт – Київ.

Міжвідомча комісія з питань співробітництва України в рамках ЦЄІ виступає за необхідність більш повного використання тих можливостей розвитку взаємовигідної економічної співпраці з державами Центральноєвропейського регіону, які надає членство України в ЦЄІ. Україна також просуває в рамках ЦЄІ ініціативу щодо надання цьому об'єднанню статусу спостерігача при Генеральній асамблеї ООН. Метою цієї ініціативи є підвищення ролі ЦЄІ як ефективного механізму європейського співробітництва та об'єднання існуючих в рамках ООН та ЦЄІ можливостей з метою розв'язання актуальних проблем Центральноєвропейського регіону.

Отже, Україна розглядає Центральноєвропейську Ініціативу (ЦЄІ) як важливий механізм інтеграції в європейській економічній і політичній 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 мова 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 в рамках ЧЕС. Зокрема, вона запропонувала створити єдиний інвестиційний простір, спільний ринок інвестиційних проєктів 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. **Участь України в Чорноморському економічному**

співробітництві доцільно орієнтувати на досягнення таких цілей:

- диференційований розвиток двосторонніх економічних відносин з окремими країнами-членами ЧЕС. Крім країн СНД, особливе значення матимуть стосунки з Туреччиною як своєрідним плацдармом для проникнення на ринки Близького Сходу і транзитною територією для альтернативного надходження нафтопродуктів в Україну, джерелом відносно дешевих і якісних товарів народного споживання та сировини для легкої промисловості України. Економічні відносини з Грецією мають пріоритетне значення для виходу України на ринки ЄС, розвитку співробітництва в басейні Середземного моря;

- селективну участь у розробці та реалізації спільних проектів ЧЕС, насамперед, у таких сферах, як екологія, наука і технології, транспортна та інформаційно-комунікаційна інфраструктури, туризм, охорона здоров'я, інвестиційна діяльність, розвиток малого і середнього бізнесу.

Стан зовнішньоекономічних та політичних взаємин України та ЧЕС свідчить про наявність певних *труднощів і негативних моментів*, котрі гальмують подальший розвиток цих відносин. Серед них:

- криза економіки України, повільні темпи економічних реформ, а також загострення внутрішньоекономічної кризи політичної напруженості в інших країнах-членах ЧЕС;

- досить слабкий вплив економічного потенціалу ЧЕС на подолання кризових явищ у національних економіках країн-учасниць цієї організації;

- неузгодженість дій сторін в реалізації укладених угод, їх певна декларативність, недовіра;

- ще недостатнє залучення іноземного бізнесу в Україну, як і іноземних інвестицій взагалі;

- недостатня ефективність співробітництва в рамках ЧЕС, пов'язана з наявністю територіальних претензій ряду країн до інших, і відсутність на сьогодні можливостей політичного їх врегулювання;

- певне політичне протистояння та деяке загострення стосунків між окремими країнами (Протистояння Росії та Туреччини і намагання першої зашкодити становленню українсько-турецьких стратегічних відносин, протиріччя між Туреччиною і Грецією, Азербайджаном і Вірменією та інші).

Привабливість і корисність співробітництва з ЧЕС засвідчує і наявність цілої низки країн-спостерігачів, і намагання інших країн стати повноправними членами.

Україна розглядає **СНД** як механізм багатосторонніх

консультацій і переговорів, який доповнює процес формування двосторонніх взаємин між державами-учасниками 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.

Важливе завдання для України має співробітництво з іншими пострадянськими країнами, зокрема, належить **Молдовою**. З огляду на наявність чисельної української громади в цій державі, Україна постійно прагне до розширення й поглиблення двосторонніх зв'язків із своєю сусідкою. Свідченням цього стала активна участь України у вирішенні дністровської проблеми та укладення низки нових угод, які стали значним кроком у напрямку економічного зближення України з Молдовою (Декларації про основні принципи двостороннього Митного союзу та інші не менш важливі домовленості).

Пріоритетне місце у зовнішній політиці України належить **Білорусі**. Україна в цілому посідає друге місце в зовнішньоторговельному обороті Білорусі. Ефективною формою зв'язків з нею стала співпраця прикордонних областей двох країн. Україна, крім того, підтримує зважений політичний діалог з Білоруссю, в т.ч. і на вищому рівні. В результаті цього підписано українсько-білоруський Договір про державний кордон.

Особливу увагу Україна приділяє Закавказзю. У взаєминах з **Азербайджаном, Грузією та Вірменією** наша держава виходить із пріоритету економічної взаємовигідності. Так, з першими двома державами укладені тристоронні угоди про створення транспортного коридору Закавказзя-Європа. Ряд важливих політичних і економічних домовленостей підписано з Вірменією (Договір про дружбу і співробітництво, Угода про запобігання подвійному оподаткуванню тощо). Наша держава посилена зв'язки з регіоном, який у кінцевому результаті має особливе економічне значення для України – саме звідси надходить значна частина енергоносіїв, а невдовзі тут будуть реалізовані важливі транспортні проекти, зокрема, українсько-грузинсько-азербайджанська Угода про створення Євразійського

транспортного коридору.

Інтенсивніше почали розвиватися відносини з країнами Центральноазіатського регіону. Зокрема, з **Республікою Казахстан** досягнуто важливих домовленостей щодо кооперації в галузі машинобудування, енергетичного комплексу та енергоємних виробництв. При підтримці Казахстану Україну прийнято в якості спостерігача до наради із взаємодії та заходів довір'я в Азії (1996 р.).

Характер поглибленого, власне стратегічного, партнерства мають взаємини України з **Узбекистаном**, з яким було підписано низку двосторонніх угод про запобігання виникненню подвійного громадянства, співробітництво в галузі митної справи, співробітництво в галузі фармацевтичної промисловості тощо. З урахуванням розробки існуючих перспективних газових і нафтових родовищ на території Узбекистану, ця країна може стати важливим партнером України в справі вирішення проблем енергозабезпечення. Останнє, як відомо, поки що значною мірою залежить від **Туркменістану**, з яким Україна намагається зберегти найкращі взаємини. Політичною базою для цього є те, що Туркменістан і Україна прагнуть затвердитися як нейтральні позаблокові держави. Плідними складаються зв'язки з **Киргизькою Республікою**, з якою наша держава уклала новий політичний Договір та низку двосторонніх угод економічного і правового характеру.

Вище згадані моменти багато в чому визначають перспективи співробітництва України з країнами-учасницями СНД (26 серпня 2005 року зі складу СНД вийшов Туркменістан, 18 серпня 2009 офіційно перестала бути членом Співдружності на взаємовигідній двосторонній основі Грузія). *На мікроекономічному рівні* цьому мають сприяти процеси транснаціоналізації з урахуванням рівня ефективної спеціалізації та кооперації в науково-технічних і виробничих сферах різних галузей економіки.

Очевидною є тенденція до об'єднання банківського капіталу і можливостей промислових підприємств з пріоритетом банків у процесі еволюціонізуючих ринкових відносин і структур. З точки зору ефективної діяльності на міжнародних ринках товарів, послуг, технологій, транснаціональний підхід практично не має альтернативи.

Слід зауважити, що для України доцільно було б дедалі повніше входити до міждержавних координуючих структур Економічного союзу СНД при збереженні статусу асоційованого члена (Україна є співзасновницею СНД, але Статут організації Україною досі не ратифіковано, тому формально Україна залишається лише спостерігачем і не є членом СНД). Найбільш актуальним є створення режиму вільного руху товарів, а також формування ефективної

міждержавної розрахункової системи (на основі платіжної або клірингової угоди). Без налагодження такого типу інтеграційних зв'язків Україна може втратити «свої» зовнішні ринки в країнах СНД.

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.

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?

Контрольні питання

1. Визначте пріоритетні напрями інтеграції України у світову економіку.
2. Відокремте внутрішньо- і зовнішньоекономічні чинники, що формуються в системі передумов, особливостей і шляхів інтеграції України у світову економіку.
3. Які є економічні, соціально-економічні, політико-правові та інфраструктурні передумови інтеграції України?
3. Визначте напрями співробітництва України з ЄС.
4. Які договірно-правових і політичних засади співробітництва України з ЄС



Рекомендована література для вивчення теми: [2, с. 296-323], [3], [4, с. 271-338], [7], [9, с. 14-19], [12, с. 266-283], [14], [15], [16], [17, с. 152-160], [19, с. 233-252], [20, с. 184-197], [21], [23], [26, с. 368-389], [27, с. 148-153], [28, с. 118-126], [30, с. 161-167], [31-49].

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Міжнародна економіка. У 2-х частинах. Ч. I. Світова система господарювання: навч. посібник / Т.В. Андросова [та ін.]. – Харків: «Видавництво «Форт», 2013. – 287 с.
2. Міжнародна економіка. У 2-х частинах Ч. II: Форми міжнародного економічного співробітництва: навч. посібник / Т.В. Андросова [та ін.]. – Харків : «Видавництво «Форт», 2013. – 328 с.
3. Козак Ю.Г., Лебедева С.Н. Международная экономика: учебное пособие. – Мн.: Изд-во Гревцова, 2011. – 368 с.
4. Бочан І.О., Михасюк І.Р. Глобальна економіка: Підручник. – К.: Знання, 2007. – 403 с.
5. 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.
6. Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика: Учебник для вузов / Пер. с англ. под ред. В.П. Колесова, М.В. Кулакова. – М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. – 799 с.
7. Колесов В.П., Кулаков М.В. Международная экономика: Учебник. – М.: Инфра-М, 2011.
8. 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.
9. 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.
10. 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. – 589 с.
11. 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.
12. 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.

13. 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.

14. Міжнародна економіка: Підручник /А.П. Румянцев, Г.Н. Климко, В.В. Рокоча та ін.; За ред. А.П. Румянцева. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2006. – 497 с.

15. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. /За заг. редакцією В.Є. Сахарова – К.: Національна академія управління, 2007. – 432 с.

16. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. /Під заг. редакцією О.Г. Гупала. – К.: «Хай-Тек Прес», 2007. – 368 с.

17. Міжнародна економіка: кредитно-модульний курс: навч.-метод. посібник / Т.В. Андросова [та ін.]. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Х.: ХДУХТ, 2012. – 164 с.

18. Моделювання міжнародних відносин: Навч. посіб. / Р.В. Вовк. – К.: Знання, 2012. – 246 с.

19. Мельник Л.О., Козуб В.О. та ін. Міжнародна економіка: практикум. Навч.-метод. посібник. – Харків: ХДУХТ, 2007. – 201 с.

20. Міжнародна економіка: кредитно-модульний курс : навч.-метод. посібник / С.В. Тютюнникова, Л.О. Мельник, В.О. Козуб, Л.Л. Носач. – Х.: ХДУХТ, 2010. – 273 с.

21. Передрій О.С. Міжнародні економічні відносини. Навчальний посібник. – К.: Центр навч. літ., 2006. – 374 с.

22. Рязанцев С.В., Ткаченко М.Ф. Мировой рынок труда и международная миграция. – М.: Экономика, 2010.

23. 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.

24. Шимко П.Д., Диденко Н.И. Международная экономика. – М.: Юрайт-Издат, 2010.

25. Фигурнова Н.В. Международная экономика: учеб. пособие. – М.: Изд-во «Омега – Л», 2007. – 304 с.

26. Міжнародна економіка: курс лекцій / С.В. Тютюнникова, Л.О. Мельник, В.О. Козуб, Л.Л. Носач. – Х.: ХДУХТ, 2010. – 396 с.

27. Міжнародна економіка: методичні рекомендації до семінарських та практичних занять для студентів денної та заочної форми навчання напряму підготовки «Міжнародна економіка» / Т.В. Андросова, Л.Л. Носач, В.О. Козуб. – Харків: Видавництво «Форт», 2013. – 157 с.

28. Міжнародна економіка: методичні рекомендації і завдання з організації самостійної та індивідуальної роботи студентів денної та заочної форми навчання напряму підготовки «Міжнародна економіка» / Т.В. Андросова, Л.Л. Носач, В.О. Козуб. – Харків: Видавництво «Форт», 2013. – 185 с.

29. Міжнародна економіка: методичні вказівки для виконання курсової роботи з міжнародної економіки для студентів денної та заочної форми навчання напряму підготовки «Міжнародна економіка» / О.В. Кот, К.Ю. Величко. – Харків: ХДУХТ, 2010 – 41 с.

30. Козуб В.О., Мельник Л.О. Міжнародна економіка: тестовий тренінг. – Харків: ХДУХТ, 2007. – 202 с.

Інформаційні ресурси з міжнародної економіки

31. Урядовий портал Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kmu.gov.ua

32. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua

33. Міністерство закордонних справ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.mfa.gov.ua

34. Державна митна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.customs.gov.ua

35. Державний комітет України у справах національностей та міграцій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.scnm.gov.ua

36. Державний інформаційно-аналітичний центр моніторингу зовнішніх товарних ринків «Держзовнішінформ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrdzi.com

37. Інститут світової економіки і міжнародних відносин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.iweir.org.ua

38. Каталог «Імпортери та експортери України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.eximbase.com

39. База українського законодавства в Інтернет [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.lawukraine.com

40. Група Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.worldbank.org

41. Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.oecd.org

42. Інститут міжнародної економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.iic.com

43. Статистична служба Європейської комісії (Євростат) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.eurostat.eu.int

44. STAT-USA. Internet [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.stat-usa.gov
45. Fed Stats. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.fedstats.gov
46. Statistics Canada [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.statcan.ca
47. U.K. Office of National Statistics [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ons.gov.uk
48. Japan Economic Planning Agency [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.epa.go.jp
49. German Federal Statistical Office [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.statistik-bund.de

ЗМІСТ

Вступ	3
Зміст тем дисципліни	5
Змістовий модуль 1	
Міжнародна економіка – підсистема світового господарства. Міжнародний рух чинників виробництва	15
Тема 1. Міжнародна економічна система	15
Тема 2. Міжнародна економічна діяльність	30
Тема 3. Світовий ринок товарів та послуг	61
Тема 4. Світовий фінансовий ринок	138
Тема 5. Прямі інвестиції і міжнародне виробництво	153
Тема 6. Міжнародний кредит	168
Тема 7. Світовий ринок праці	179
Тема 8. Міжнародна трудова міграція	189
Змістовий модуль 2	
Світова валютна система та міжнародні розрахунки. Стан і перспективи сучасних інтеграційних і глобалізаційних процесів	208
Тема 9. Світова валютна система	208
Тема 10. Міжнародні розрахунки	247
Тема 11. Платіжний баланс та макроекономічна рівновага	272
Тема 12. Міжнародна регіональна інтеграція	300
Тема 13. Глобалізація економічного розвитку	324
Тема 14. Інтеграція України у світову економіку	339
Рекомендована література	359

Навчальне видання

ШТАЛЬ Тетяна Валеріївна
КОЗУБ Вікторія Олександрівна
АРТЕМЕНКО Віктор Станіславович
БУБЕНЕЦЬ Ірина Георгіївна
АРТЕМЕНКО Станіслав Вікторович

***МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА ТА
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ***

Навчальний посібник

В авторській редакції

Підписано до друку 15.05.2015 р.
Формат 60x84^{1/16}. Папір офсетний. Друк ксерографічний. Ум. друк. арк. 21,75. Обл.-вид. арк. 19,3
Наклад 50 прим. Зам. № 05-15

Надруковано ТОВ «Видавництво «Форт»
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру видавців ДК №333 від 09.02.2001р.
61023, м. Харків, а/с 10325