

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ В. Н. КАРАЗІНА

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ПІДРУЧНИК

За редакцією
професора Голікова А. П., професора Довгаль О. А.

Харків – 2014

УДК 339.9(075.8)
ББК 65.5я73
М58

Рецензенти:

Коломієць Г. М. – доктор економічних наук, професор, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна;

Румянцев А. П. – доктор економічних наук, професор, Київський національний університет імені Тараса Шевченка;

Якубовський С. О. – доктор економічних наук, професор, Одеський національний університет імені І. І. Мечникова.

Автори:

А. П. Голіков, О. А. Довгаль, С. В. Беренда, Н. І. Гончаренко, Л. І. Григорова-Беренда, О. В. Журавльов, І. Ю. Матюшенко, Н. В. Непрядкіна, В. В. Резніков, В. І. Сідоров, О. В. Ханова, О. Є. Юрченко, С. О. Юрченко.

М58 Міжнародні економічні відносини: підручник / За редакцією А. П. Голікова, О. А. Довгаль. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2014. – 602 с.

ISBN

Підручник спрямований на активне засвоєння дисципліни «Міжнародні економічні відносини» згідно з державною програмою Міністерства освіти і науки України. У підручнику в логічній послідовності розкриваються сучасний зміст, основні форми та напрями розвитку міжнародних економічних відносин у процесі глобалізації.

Для студентів вищих навчальних закладів, викладачів, а також фахівців-практиків у галузі міжнародних економічних відносин.

УДК 339.9(075.8)
ББК 65.5я73

ISBN © Харківський національний університет

імені В. Н. Каразіна, 2014

© Голіков А. П., Довгаль О. А. та інш., 2014

© Дончик І. М., макет обкладинки, 2014

ПЕРЕДМОВА.....	7
Розділ 1. Сутність та форми прояву міжнародних економічних відносин.....	10
1.1. Сутність міжнародних економічних відносин.....	10
1.2. Форми прояву міжнародних економічних відносин.....	22
1.3. Середовище розвитку міжнародних економічних відносин....	32
Основні визначення, терміни, поняття.....	41
Питання для самоконтролю.....	41
Тестові завдання.....	42
Рекомендована література.....	44
Розділ 2. Міжнародний поділ праці і кооперація виробництва...	45
2.1. Суть напрямів та фактори розвитку міжнародного поділу праці.....	45
2.2. Міжнародна спеціалізація як один з напрямів міжнародного поділу праці.....	64
2.3. Міжнародна кооперація як один з напрямів міжнародного поділу праці.....	69
2.4. Сучасні тенденції у міжнародного поділу праці.....	75
Основні визначення, терміни, поняття.....	78
Питання для самоконтролю.....	78
Тестові завдання.....	79
Рекомендована література.....	81
Розділ 3. Міжнародна торгівля як провідна форма міжнародних економічних відносин.....	83
3.1. Основні теорії міжнародної торгівлі.....	83
3.2. Міжнародна торгівля: сутність та показники.....	103
3.3. Регулювання міжнародної торгівлі: види та інструменти....	117

Основні визначення, терміни, поняття.....	126
Питання для самоконтролю.....	126
Тестові завдання.....	127
Рекомендована література.....	130

Розділ 4. Сутність, етапи формування та структура світового

ринку товарів та послуг.....	131
4.1. Сутність та структура світового ринку товарів та послуг....	131
4.2. Особливості конкурентної боротьби на світовому ринку....	145
4.3. Форми та методи міжнародної торгівлі на сучасному світовому ринку.....	155
4.4. Міжнародні економічні відносини у сфері послуг.....	160
Основні визначення, терміни, поняття.....	171
Питання для самоконтролю.....	171
Тестові завдання.....	172
Рекомендована література.....	174

Розділ 5. Міжнародна виробнича інфраструктура та її підсистеми.....

підсистеми.....	176
5.1. Поняття і класифікація міжнародної інфраструктури.....	176
5.2. Міжнародна виробнича інфраструктура: поняття, сутність, складові.....	178
5.3. Характеристика основних підсистем міжнародної виробничої інфраструктури.....	185
Основні визначення, терміни, поняття.....	220
Питання для самоконтролю.....	220
Тестові завдання.....	221
Рекомендована література.....	223

Розділ 6. Інтернаціоналізація господарського життя в умовах глобальної трансформації.....

глобальної трансформації.....	224
6.1. Сутність та етапи розвитку інтернаціоналізації господарського життя.....	224
6.2. Поглиблення інтернаціоналізації господарського життя в умовах глобальної трансформації.....	236
6.3. Суперечливість процесу глобалізації.....	249
Основні визначення, терміни, поняття.....	261
Питання для самоконтролю.....	262
Тестові завдання.....	262
Рекомендована література.....	265

Розділ 7. Міжнародна міграція робочої сили.....	
7.1. Світовий ринок праці: специфіка, функції, сегментація...	
7.2. Міжнародна міграція робочої сили: сутність, причини та види.....	267
7.3. Сучасні центри тяжіння та основні наслідки міграції робочої сили.....	273
7.4. Регулювання міжнародної міграції робочої сили.....	
Основні визначення, терміни, поняття.....	279
Питання для самоконтролю.....	290
Тестові завдання.....	308
Рекомендована література.....	308
	309
Розділ 8. Міжнародні валютно-фінансові відносини.....	311
8.1. Сутність валютно-фінансових відносин і механізм міжнародних розрахунків.....	312
8.2. Валютний курс та режими його регулювання.....	
8.3. Еволюція світової валютної системи.....	312
8.4. Платіжний баланс країни.....	325
Основні визначення, терміни, поняття.....	333
Питання для самоконтролю.....	348
Тестові завдання.....	355
Рекомендована література.....	355
	356
Розділ 9. Суть та функції міжнародних кредитних відносин...	358
9.1. Міжнародні кредитні відносини і рух міжнародного капіталу.....	360
9.2. Форми та інструменти міжнародного кредитування.....	
9.3. Проблема зовнішньої заборгованості та її чинники.....	360
Основні визначення, терміни, поняття.....	366
Питання для самоконтролю.....	394
Тестові завдання.....	300
Рекомендована література.....	399
	400
Розділ 10. Міжнародна інвестиційна діяльність.....	402
10.1. Сутність, мета та функції міжнародних інвестицій.....	
10.2. Міжнародний інвестиційний ринок та інвестиційні ресурси.....	404
	404
10.3. Міжнародна підприємницька інвестиційна діяльність...	
10.4. Політика регулювання і стимулювання інвестицій.....	412
Основні визначення, терміни, поняття.....	422
Питання для самоконтролю.....	440

Тестові завдання.....	453
Рекомендована література.....	453
	454
Розділ 11. Міжнародний науково-технологічний обмін.....	457
11.1. Сутність міжнародного науково-технологічного обміну...	
11.2. Доцільність і форми міжнародної передачі технології.....	458
11.3. Вартісна оцінка технології на світових ринках.....	458
Основні визначення, терміни, поняття.....	471
Питання для самоконтролю.....	490
Тестові завдання.....	498
Рекомендована література.....	498
	499
Розділ 12. Інтеграційні процеси та їх вплив на систему міжнародних економічних відносин.....	501
12.1. Сутність інтеграційних процесів у світовому господарстві.....	503
12.2. Вплив інтеграційних процесів на систему міжнародних економічних відносин.....	503
12.3. Характеристика основних інтеграційних угруповань.....	
Основні визначення, терміни, поняття.....	515
Питання для самоконтролю.....	519
Тестові завдання.....	535
Рекомендована література.....	535
	536
Розділ 13. Національна та міжнародна системи регулювання міжнародних економічних відносин.....	538
13.1. Система регулювання МЕВ: сутність та рівні.....	
13.2. Міжнародні організації з регулювання міжнародної торгівлі.....	540
13.3. Організації з регулювання міжнародного інвестування, міжнародного технологічного обміну та міжнародної міграції робочої сили.....	549
13.4. Організації з регулювання валютно-кредитної політики країн.....	562
Основні визначення, терміни, поняття.....	
Питання для самоконтролю.....	566
Тестові завдання.....	577
Рекомендована література.....	577
	578
СЛОВНИК ТЕРМІНІВ.....	581
	582

Характерною рисою сучасної світової економіки є поступовий перехід провідних країн до постіндустріального суспільства або так званій цивілізаційній зсув, що передбачає відповідну гнучку перебудову організаційних структур та відповідних їм форм міжнародних економічних відносин і зв'язків у сформованих економічних системах. Ці суттєві зміни в структурі та функціонуванні світової економіки, у свою чергу, сприяють прискоренню процесів інтернаціоналізації та світовоїзації, глобалізації продуктивних сил, факторів виробництва, в основі яких – міжнародний рух капіталу.

Транснаціональні корпорації (ТНК) і транснаціональні банки (ТНБ) перетворилися на один з основних структуроутворюючих факторів світового господарства. Транснаціональний капітал діє глобально за межами держав походження, широко використовуючи порівняльні переваги в розміщенні продуктивних сил. Під його впливом зростання зовнішньої торгівлі значно випереджає збільшення виробництва. Розширення міжнародного поділу праці тісніше пов'язує національні господарства окремих країн, відбувається посилення їх взаємозалежності та взаємодії. Саме зараз весь світ переживає особливий період нестійкого розвитку та кризових явищ в економіці, які мають глобальне походження.

У підручнику автори дали своє бачення міжнародних економічних відносин як складової сучасного світового господарства, інтеграційних процесів, які супроводжуються

лібералізацією міжнародної діяльності та формуванням принципово нових відносин в системі світогосподарських процесів.

Підготовка цього підручника переслідувала дві взаємозалежні цілі:

- по-перше, викласти ключові концепції міжнародних економічних відносин і пов'язані з ними поняття, на яких ґрунтується сучасна фундаментальна наука;

- по-друге, спробувати відобразити і прокоментувати загальні явища і тенденції у міжнародних економічних відносинах початку третього тисячоліття.

Підручник складається з тринадцяти розділів, в яких у відповідності з державними стандартами розглянуто зміст, форми та напрямки розвитку міжнародних економічних відносин, проблеми економічної глобалізації та інтеграції. В логічній послідовності розкриваються особливості та закономірності окремих складових міжнародних економічних відносин (торгівля і науково-технологічний обмін, рух капіталу і робочої сили, валютно-фінансові відносини), форми та інструменти їх регулювання в умовах глобалізації. Наприкінці кожного розділу для кращого засвоєння теоретичного матеріалу містяться основні визначення, терміни, поняття, питання для самоконтролю, тестові завдання та рекомендована література. Завершується підручник загальним словником термінів.

Підручник підготовлений колективом кафедри міжнародних економічних відносин Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна відповідно до державних стандартів із дисципліни «Міжнародні економічні відносини». Авторами окремих глав є: д.г.н., проф. Голіков А. П. – загальна редакція, розд. 2 (у співавторстві); д.е.н., проф. Довгаль О. А. – загальна редакція, передмова, розд. 3 (у співавторстві), 4 (у співавторстві), 6 (у співавторстві), 7 (у співавторстві), 8 (у співавторстві), 9 (у співавторстві), 13(у співавторстві);к.е.н., доц. Беренда С.В. – розд. 1 (у співавторстві); к.е.н. Гончаренко Н. І. – розд. 1 (у співавторстві), 8 (у співавторстві), 9 (у співавторстві), 11 (у співавторстві), 12 (у

співавторстві); доц. Григорова-Беренда Л.І. – розд. 3 (у співавторстві), 4 (у співавторстві); к.е.н. Журавльов О. В. – розд. 8(у співавторстві); к.т.н., доц. Матюшенко І.Ю.– розд. 10; к.е.н. Непрядкіна Н.В.– розд. 1 (у співавторстві), 9 (у співавторстві), 11 (у співавторстві); к.е.н. Резніков В.В.– розд. 12(у співавторстві); к.е.н., проф. Сідоров В.І.– розд. 6(у співавторстві); к.г.н. Ханова О. В.– розд. 2; асп. Юрченко О. Є.– розд.5(у співавторстві); к.г.н., проф. Юрченко С. О. – гл. 5(у співавторстві), 7 (у співавторстві).

Автори й редактори висловлюють щирю вдячність д.е.н., професору Коломієць Г. М., д.е.н., професору Румянцеву А. П., д.е.н., професору Якубовському С. О. за корисні й неупереджені зауваження та допомогу, надану під час роботи над підручником.

РОЗДІЛ 1

СУТНІСТЬ ТА ФОРМИ ПРОЯВУ

МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН _____

- 1.1. Сутність міжнародних економічних відносин.
- 1.2. Форми прояву міжнародних економічних відносин.
- 1.3. Середовище розвитку міжнародних економічних відносин.

1.1. СУТНІСТЬ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Сутність, рівні та ознаки міжнародних економічних відносин

Економічні взаємозв'язки світового господарства як єдиної системи ґрунтуються на розвитку міжнародних економічних відносин, які є матеріальною основою мирного співіснування, спілкування і взаємопереплетення інтересів різних держав. Міжнародні економічні відносини відображають господарські зв'язки між державами, регіональними об'єднаннями, підприємствами, фірмами, установами, юридичними та фізичними особами для виробництва та обміну товарів і послуг, матеріальних і фінансових ресурсів. Їх основою є ринкові системи й механізми.

Міжнародні економічні відносини (МЕВ) – це система відносин, що виникають між суб'єктами з різних країн з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання товарів, послуг, капіталів, ідей в умовах обмеженості ресурсів і міжнародного поділу праці в межах світового господарства.

Сучасні МЕВ є системою економічних зв'язків, які характеризуються:

- виходом за межі національних господарств;

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

Міжнародні економічні відносини проявляються на різних рівнях економіки. *Рівні міжнародних економічних відносин* можна традиційно розбити на макро-, мета- й мікрорівні, де макрорівень – це рівень державних і міждержавних міжнародних процесів; метарівень – це міжнародні зв'язки галузевого й регіонального значення; мікрорівень – це, відповідно, рівень зв'язків між фірмами різних країн. Рівні МЄВ також розглядають і за ступенем розвитку стосунків між суб'єктами МЄВ, за ступенем тривалості дії угод і переплетеності економік. При цьому виділяють такі чотири рівні:

1. *Міжнародні економічні контакти* – найпростіші, одиничні, випадкові економічні зв'язки, що мають епізодичний характер і регулюються переважно разовими угодами. Зв'язки такого рівня більше притаманні юридичним і фізичним особам.

2. *Міжнародна економічна взаємодія* – налагоджені стійкі економічні зв'язки між суб'єктами МЄВ, які базуються на міжнародних економічних угодах і договорах, залучених на доволі тривалий період часу.

3. *Міжнародне економічне співробітництво* – міцні й тривалі зв'язки кооперативного типу, які в своїй основі мають спільні, наперед вироблені й узгоджені наміри, закріплені в довгострокових економічних договорах і угодах. Цьому рівню притаманне партнерство суб'єктів МЄВ.

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

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

Основними ознаками, що характеризують МЄВ, є такі:

- в основі як національної економіки, так і світового господарства та МЄВ лежать міжнародний поділ праці та обмін;
- учасники МЄВ економічно опосередковані в особливій формі національного господарства, що об'єктивно передбачає товарно-грошовий характер зв'язків;
- у МЄВ закони попиту, пропозиції і вільного ціноутворення діють сильніше, ніж у контексті національних господарств;
- світовий ринок характеризується жорсткішою конкуренцією порівняно з національними ринками. Це пояснюється більшою кількістю об'єктів і суб'єктів на міжнародному ринку товарів і послуг;
- міжнародна торгівля, яка представлена значною кількістю міждержавних потоків продукції, формує світові товарні ринки, де здійснюються операції з купівлі-продажу товарів і послуг, що мають стабільний систематичний характер;
- обмін товарами і послугами, міжнародне переміщення факторів виробництва опосередковане рухом грошей, системою розрахунків, товарними й грошовими кредитами, валютними відносинами. Таким чином, виникають і функціонують світовий фінансовий ринок та міжнародна валютно-фінансова система. Рух капіталу, іноземні інвестиції, довгострокові міжнародні, державні кредити надають світовій фінансовій системі завершального вигляду;
- міжнародні економічні відносини передбачають активні міждержавні потоки робочої сили. Можна констатувати, що сьогодні існує міжнародний ринок праці. Це ж саме стосується і системи патентування й ліцензування винаходів, відкриттів, захисту авторських прав, що сприяло формуванню світового інформаційного ринку.

Таким чином, міжнародні економічні відносини є однією зі сфер ринкового господарства з властивими йому (ринку) ознаками. Основними з них є:

- багатотипність об'єктів і суб'єктів;
- визначальний вплив попиту і пропозиції;
- взаємозв'язок із цінами за умови необхідної гнучкості й рухливості;
- конкуренція тощо.

Міжнародні економічні відносини є широким комплексом торгових, виробничих, науково-технічних, фінансових зв'язків між державами, що сприяють обміну економічними ресурсами.

Об'єкти й суб'єкти міжнародних економічних відносин

Об'єкти й суб'єкти МЄВ не відрізняються від тих, які існують у межах національних господарств. Об'єктами МЄВ є все те, на що направлена господарська діяльність суб'єктів світового співтовариства. Вони є предметами їх господарських відносин.

Об'єктами МЄВ є, перш за все, товари і послуги, які перебувають в обігу на міжнародному ринку. Примітним у сучасних умовах на міжнародному ринку є те, що в сукупності об'єктів значна частина припадає на фактори виробництва (вивіз капіталу).

Як особливий об'єкт слід виділити багатостороннє співробітництво країн і організацій у галузі екології.

Специфічним об'єктом МЄВ є робоча сила.

Крім перерахованих, до об'єктів МЄВ слід віднести:

- науково-технічні зв'язки;
- фінансові операції;
- оренду машин і устаткування;
- організацію і участь у виставках, ярмарках, аукціонах тощо.

Суб'єктами МЄВ є учасники міжнародних економічних явищ і процесів, які здатні самостійно й активно діяти з метою реалізації своїх економічних інтересів.

Класифікувати суб'єктів МЄВ можна по-різному. Наприклад, можна їх поділяти за критерієм рівнів. Суб'єкти мікрорівня – це приватні підприємства, фірми, фермерські господарства, окремі особи. На метарівні діють регіони, галузі економіки, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю. Для макрорівня характерні зв'язки між державами, між групами держав, між державами та міжнародними організаціями.

Крім того, суб'єкти поділяються на фізичних та юридичних осіб.

Фізичні особи – це громадяни окремої держави, іноземні громадяни, особи без громадянства, які здійснюють МЄВ.

Юридичні особи – це підприємства й організації, які здійснюють МЄВ і відповідають ознакам, що встановлюються законодавством відповідної країни:

- постійність існування, незалежно від окремих елементів, осіб, які входять до їх складу й можуть змінюватись;
- наявність власного майна, відособленого від його учасників;
- право купувати, володіти, користуватись і розпоряджатись об'єктами власності;
- право від свого імені бути позивачем у суді й арбітражі;
- самостійна майнова відповідальність.

Суб'єктів визначають ще за критеріями способів привласнення й відповідальності. Виділяють юридичних осіб приватного права:

- товариства з необмеженою відповідальністю;
- товариства з обмеженою відповідальністю;
- акціонерні товариства;
- командитні товариства;
- одноосібні приватні підприємства.

Суб'єктами МЄВ є різні об'єднання фізичних осіб, юридичних осіб, фізичних і юридичних.

Активну участь у міжнародних економічних відносинах беруть і держави, їх відповідні інститути, в тому числі державні підприємства. Варіанти державної участі в МЄВ такі:

- пряме здійснення операцій центральними міністерствами і відомствами;
- участь регіональних і муніципальних органів управління, у тому числі цільовий продаж і закупівля товарів на зовнішньому ринку;
- надання повноважень окремим фірмам для здійснення операцій на зовнішньому ринку;
- гарантування експортно-імпортних операцій.

Як суб'єкт МЕВ держава виконує подвійну функцію:

- через уповноважені органи вона може бути безпосереднім учасником міжнародних операцій;
- через нормативно-законодавче регулювання, розвиток інфраструктури держава може сприяти (або заважати) міжнародній діяльності інших суб'єктів.

Кожна держава має інститути, які прямо чи побічно впливають на стан МЕВ. Серед таких інститутів:

- Міністерство іноземних справ;
- Міністерство зовнішньої торгівлі;
- Центральний банк країни.

Україна як самостійний суб'єкт МЕВ виступає з 1991 р., після проголошення і юридичного та політичного закріплення державного суверенітету. Це положення розкрито у Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність», у якому також закріплені інші важливі положення стосовно суб'єктності МЕВ. Зокрема, принципове значення має рівне право фізичних осіб (поряд з іншими суб'єктами) здійснювати зовнішньоекономічну діяльність усіх видів.

Як суб'єкти МЕВ виступають і міжнародні організації та транснаціональні корпорації, а також групи держав (інтеграційні об'єднання країн). Міжнародні організації беруть участь у МЕВ залежно від їх цілей, завдань тощо (табл. 1.1).

Провідними суб'єктами МЕВ на сьогодні є міжнародні приватні підприємства або корпорації, серед яких виділяють багатонаціональні та транснаціональні корпорації (БНК та ТНК).

Таблиця 1.1

Класифікація міжнародних організацій

Ознака	Типи міжнародних організацій
Юридична природа	– міжурядові; – позаурядові.
Склад учасників	– універсальні; – регіональні.
Масштаб діяльності	– загального характеру; – спеціальної компетенції.
Характер діяльності	– оперативно діючі; – координуючі; – консультативні.
Термін діяльності	– постійно діючі; – періодично діючі; – тимчасові.

Принципи міжнародних економічних відносин

Сучасні МЕВ розвиваються за певними принципами. Найважливішими загальними **принципами міжнародних економічних відносин** є:

- еволюційний розвиток у відповідності з об'єктивними економічними законами;
- системність;
- еквівалентність обміну.

Крім того, на національному рівні, на двох- і багатосторонній основі, міжнародними організаціями або в рамках міжнародних інтеграційних угруповань виявляються і погоджуються принципи МЕВ, що мають специфічний характер як по суті, так і по сфері розповсюдження і застосування.

Універсальний характер мають **принципи (основи) міжнародних економічних відносин Організації Об'єднаних Націй (ООН)**:

- суверенітет;
- територіальна цілісність і політична незалежність держав;
- суверенна рівність всіх держав;

- ненапад і невтручання;
- взаємна і справедлива вигода;
- мирне врегулювання суперечок;
- рівноправ'я і самовизначення народів;
- усунення несправедливості, що виникла внаслідок застосування сили і позбавляє націю можливостей її нормального розвитку;

- добросовісне виконання міжнародних зобов'язань;
- повага до прав людини і основних свобод;
- відсутність прагнення і гегемонії до сфер впливу;
- сприяння міжнародній соціальній справедливості;
- міжнародне співробітництво з метою розвитку;
- вільний доступ до моря і від нього для неморських країн.

Україна проголосила, юридично закріпила та додержується таких основних принципів у міжнародних економічних відносинах:

- суверенітету народу України;
- свободи зовнішньоекономічного підприємництва;
- юридичної рівності і недискримінації;
- верховенства закону;
- рівного захисту інтересів українських та іноземних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності як в Україні, так і за її межами;
- еквівалентності обміну, неприпустимості демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів.

Етапи розвитку міжнародних економічних відносин

Формування сучасних міжнародних економічних відносин пройшло тривалий історичний процес, протягом якого людство пройшло шлях від первіснообщинного устрою до всесвітніх економічних відносин. Розглядаючи еволюційні періоди формування міжнародних економічних відносин, можна прослідкувати їх розвиток і зміну типів.

Перший етап і тип МЄВ – *доколоніальний*. За часом він є найтривалішим, оскільки охоплює первіснообщинний, рабовласницький і феодальний періоди.

Спільною рисою стародавніх цивілізацій був характер господарювання. Це були аграрні цивілізації. Основу економіки становило сільське господарство і власне сільськогосподарське виробництво слугувало системоутворюючим фактором, воно було основою розвитку людських спільнот, на його основі формувалась політика, соціальна сфера і виробництво. Ремесло в ці епохи відігравало допоміжну роль.

Провідною формою міждержавних економічних зв'язків у стародавніх цивілізаціях була зовнішня торгівля. Поступово формується два типи міждержавної торгівлі:

- експортно-імпортна – експорт заради ввезення товарів, які не виготовляються всередині держави (полісу). Цей тип торгівлі набув широкого розвитку в Вавілонії (III – I тисячоліття до н. е.) і зберігся до наших днів. Вавілонія виступала як визнаний експортер тканин (і в цьому прояв спеціалізації суспільного поділу праці на рівні цивілізації) і імпортувала метал, металеві вироби, ліс і вироби та вироби з деревини.

- транзитні типи зовнішньої торгівлі – в своїй основі це торгівля, пов'язана з одержанням додаткових прибутків (торгівля заради подальшої торгівлі). Цей тип мав два підтипи:

- вимоги до купця, що транзитом везе свій товар до далекої країни частково продати свій товар всередині країни (по дорозі);

- купівля заради перепродажу з метою отримання прибутку (перші ознаки міжнародного бізнесу).

Транзитний тип торгівлі набув поширення у фінікійців (тому його інколи називають фінікійським типом).

У стародавні часи набуває поширення торгівля, опосередкована міждержавними угодами (так звана договірна торгівля). Так само як держава не була відокремлена від економіки, торгівля не була відокремлена від держави як інституту управління. Як внутрішня, так і зовнішня торгівля

повністю контролювалась державою, при цьому контроль поширювався і на зарубіжні території. У віддалених регіонах, як правило, держава мала свої представництва у вигляді факторій. По суті це перші торговельні представництва, що, з одного боку, регулювали торговельні взаємовідносини між державами, а з іншого – забезпечували безперервність торговельних відносин.

За стародавніх часів був поширений рух товарів і предметів послуг поза сферою торгівлі. До такого типу руху товарів належить обмін дарунками як результат військових дій.

У цілому, розвиток міжнародної торгівлі як основної форми прояву МЄВ за стародавніх часів супроводжувався:

- стабілізацією торговельних стосунків між державами і цивілізаціями;
- стійкістю і систематичністю обміну продуктами, цінностями, сировиною тощо;
- розширенням товарної структури міждержавної торгівлі;
- переважанням зовнішньої торгівлі над внутрішньою, особливо для античних цивілізацій.

Після Великих географічних відкриттів виникають передумови формування світового ринку і світового господарства, відбуваються суттєві зміни і зрушення в системі МЄВ. Саме в період розквіту феодальних відносин у країнах Західної Європи відбувається остаточне відокремлення ремесла від сільського господарства. Затверджуються (відновлюються) старі і виникають нові міста як центри ремесла і торгівлі і, що особливо важливо, як центри товарного виробництва. Нового змісту набуває торгівля, формується такий суспільний прошарок, як купецтво. Торгівля стає єдиною сферою діяльності купців, і вже в цей період формується головний інтерес купецтва в одержанні прибутку. Досить поширеним стає об'єднання купців в гільдії.

Західноєвропейські країни підтримували контакти зі Сходом. Торгівля їх мала назву Левантійської торгівлі і здійснювалась значною мірою через Великий шовковий шлях. Левантійська торгівля мала транзитний, посередницький характер, і саме він

призвів до занепаду торгівлі на Великому шовковому шляху, оскільки посередниками намагались бути купці з Туреччини, інших арабських країн, які диктували свої ціни і порядок торгів.

Західноєвропейські міста вели торгівлю в межах так званого Ганзейського союзу, за умовами якого для купців створювались у країнах, де вони торгували, торговельні факторії, купцям надавались привілеї, була організована охорона торгових експедицій. Ганзейський союз відстоював інтереси купців перед засиллям феодалів.

У країнах Сходу (Середньовічний Китай, імперія Великих Моголів–Середня та Центральна Азія, Бухарське ханство, країни арабського Сходу, Османська імперія) розвиток феодальних відносин відбувається дещо пізніше, ніж у Західній Європі. Для країн Сходу пік розвитку феодальних відносин припадає на XIV–XVII століття. Значною мірою розвиток феодальних відносин у країнах Сходу йшов тим самим шляхом, що і на Заході: виробничі відносини ґрунтувались на земельних відносинах, які спирались на велике феодальне землеволодіння і на дрібне господарство селян-виробників і селян-орендаторів. Таке ж значення, як і в Європі, мали орендні відносини.

В усіх цих країнах зовнішня торгівля жорстко регулювалась державою, більше того, вона була функцією держави. Державна монополія поширювалася як на внутрішню, так і на зовнішню торгівлю.

Наступний етап МЄВ, *колоніальний*, охоплює період XVI–серединиXX ст. Його початок співпадає з періодом розпаду феодалізму і зародження капіталізму. Великі географічні відкриття зумовили 2 головні наслідки: створені перші колоніальні імперії (Іспанська в Америці, Португальська в Азії); сприяли виникненню світової торгівлі (світового ринку). За короткий час до системи міжнародної торгівлі були залучені всі частини світу, але ці зв'язки були одnobічними. До Європи вивозились дорогоцінні метали, чай цукор, опій, прянощі. Головні торговельні шляхи з внутрішніх морів перемістились до

Атлантичного та Індійського океанів. Найбільші порти Європи: Лісабон, Антверпен, Амстердам.

Географічний поділ праці поглиблювався і розширювався, але він ґрунтувався на грабіжництві і нееквівалентному обміні.

У початковий період імперіалізму (70 рр. ХІХ – поч. ХХ ст.) спостерігались перші зародки монополізації, з'явилися нові форми власності. Міжнародні монополії раннього періоду розвитку імперіалізму стали посередниками сучасних транснаціональних корпорацій, які становлять у наш час основу світового господарства.

У другій половині ХХ ст. зростаюча взаємозалежність національних господарств і цілісність світової економічної системи вступили до нової фази, що було викликано такими обставинами:

- випереджаюче зростання обробної промисловості;
- на основі науково-технічного прогресу (НТП) суттєво покращилась міжнародна транспортна інфраструктура;
- через інформаційну революцію на базі бурхливого розвитку електроніки, кібернетики, використання космічних супутників зв'язку відбувся переворот у засобах телекомунікації;
- значний стрибок у розвитку ТНК;
- у 60-ті роки відбулись якісні зміни у сфері міжнародного ринку позичкових капіталів.

Усі ці зрушення у сферах виробництва, комунікацій, торгівлі, зарубіжного інвестування і фінансів перетворили на рубежі ХХ – ХХІ ст.ст. міжнародну економіку на цілісний глобальний організм, *глобальну економіку*, об'єднану не лише міжнародним поділом праці, але й значними виробничо-збутовими структурами, глобальною фінансовою системою і планетарною інформаційною мережею.

Розвиток міжнародних економічних відносин у ХХ ст. у хронологічному порядку поділяється на такі періоди:

- реалізація програм економічного відродження західних країн після Першої світової війни і в міжвоєнний період (1919–1939 рр.): економічні підсумки Першої світової війни,

Версальський мирний договір, відродження економіки Німеччини, новий курс Рузвельта, економічна політика фашистської Німеччини;

- економічні перетворення й реформи в зарубіжних країнах після Другої світової війни (1940–1960 рр.): економічні підсумки Другої світової війни, план Маршалла і його внесок у відродження післявоєнного господарства країн Західної Європи, економічні програми ФРН, Японії, економічна політика Франції;

- етап господарського реформування у зарубіжних країнах (1970–1990 рр.): «рейганоміка» і її результати, економічні реформи уряду М. Тетчер, реформування господарського механізму в країнах Східної Європи і в країнах Азії, економічні реформи в Китаї;

- етап руйнування поляризації світового господарства (1990-ті роки), який пов'язаний із розпадом СРСР, руйнацією світової соціалістичної системи, виникненням нових країн у Центральній і Східній Європі та вибором цими країнами шляхів ринкового розвитку;

- сучасний етап розвитку міжнародних економічних відносин (із 2000 р.). Він характеризується розвитком процесу глобалізації світової економіки, зокрема, фінансової глобалізації, виходом на перший план загальноцивілізаційних проблем — боротьба зі світовим тероризмом, вирішення проблем наддержавного регулювання світового розвитку тощо.

1.2. ФОРМИ ПРОЯВУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Міжнародна торгівля

Форми міжнародних економічних відносин можна умовно поділити на традиційні та сучасні. До традиційної форми насамперед належить міжнародна торгівля. Міжнародну торгівлю фактично утворюють два зустрічних потоки товарів та послуг, які в загальному вигляді є експортом та імпортом.

Міжнародна торгівля – це сукупність операцій обміну товарами і послугами між країнами, які пов'язані із інтернаціоналізацією господарського життя й інтенсифікацією міжнародного поділу праці в умовах дедалі міцнішої глобалізації. У цих умовах формуються світові товарні ринки, функціонування яких має стійкий та системний характер.

Існують два основних типи торгівлі між країнами: перший, в якому приймаючі країни або неможуть виробляти товари чи надавати послуги, або виробляють їх у недостатній кількості; другий, в якому вони мають можливість виробництва товарів або надання послуг, але все одно імпортують їх. Підстави для першого виду міжнародної торгівлі є доволі ясними. Поки країни-імпортери можуть дозволити собі купити товари чи послуги, вони можуть набувати імпортні речі, в іншому випадку доведеться обходитися без них. Прикладом першого типу міжнародної торгівлі є імпорт бананів в Україну у відповідь на споживчий попит на залізної руди й міді в Китаї, необхідних для місцевої промисловості.

Другий тип міжнародної торгівлі викликає неприхований інтерес, адже нанього припадає більша частина світової торгівлі сьогодні, і її ґрунтування є більш складним. Україна імпортує легкові автомобілі, телевізори, одяг і багато інших продуктів, які вона цілком в змозі виробляти в середині країни. На перший погляд, здавалося б, навіть імпортувати товари з усього світу, адже країна може бути самодостатньою. Тим не менше, причиною імпорту товарів та послуг декілька, і, зазвичай, вони потрапляють водно з трьох категорій:

- імпортні товари можуть бути дешевше, ніж вироблені на внутрішньому ринку;
- більшу різноманітність товарів може бути надано внутрішнім споживачам за рахунок імпорту;
- імпортні товари можуть запропонувати певні переваги, крім зниження цін навіть чистяне виробництво, – краща

якості дизайну, більш високий статус (наприклад, престиж бренду), технічні характеристики тощо.

Сутність та основні характеристики міжнародної торгівлі полягають у відмінності таких понять, як власне міжнародна торгівля та зовнішня торгівля.

Міжнародна торгівля – система міжнародних товарно-грошових відносин, що складається із зовнішньої торгівлі всіх країн світу.

Зовнішня торгівля – торгівля виключно між тією чи іншою країнами.

Зовнішня і міжнародна торгівля є близькими поняттями, які пов'язані з актом купівлі-продажу, з валютними платежами, з міжнародними економічними відносинами. Разом з тим, ці поняття різні. Вони ставляться один до одного, як національне (зовнішня торгівля) та інтернаціональне (міжнародна торгівля). Зовнішня торгівля є об'єктом національного державного регулювання і пов'язана з торговельним балансом країни. Міжнародна торгівля являє собою специфічну сферу, об'єднуючу зовнішньоторговельні сектори національних економік. Вона пов'язана зі світовими ринками і регулюється міжнародними економічними інститутами.

Міжнародну і зовнішню торгівлю описують три найбільш важливі показники:

- 1) товарообіг – сума експорту та імпорту;
- 2) товарна структура (формується на основі митної статистики країн і подається у стандартизованому вигляді на основі SITC або HS);
- 3) географічна структура (формується на основі митної статистики країн).

Змін в структурі товарного експорту характеризуються тим, що якщо до Другої світової війни міжнародна торгівля мала переважно сировинний характер, то в 90-ті роки ХХ сторіччя неухильно збільшувалась частка готових виробів, питома вага яких в даний час становить більш ніж 60% світового товарообігу.

Доля України у світовій торгівлі порівняно невелика і становить сьогодні приблизно 0,5%¹.

Безпосередніми факторами зростання світової торгівлі є структурні зрушення у процесі виробництва за умов значних успіхів у розвитку технологій, які спровокували ще більшу спеціалізацію і кооперацію в глобальному масштабі. Дані процеси поспричинили рушійною силою швидкого збільшення товарообігу між країнами.

Міжнародний рух капіталу

Переміщення капіталу за кордон являє собою процес, який характеризується вилученням капіталу з національного обігу однієї країни і розміщенням його в різних формах у вигляді грошей або товарів у виробничий процес чи обіг іншої приймаючої країни з метою отримання доходу його власника.

Ключовим критерієм, який визначає сутність закордонного інвестування є перенесення в іншу країну процесу саме утворення товарів чи послуг.

Brownfield versus Greenfield – сучасна концепція міжнародного інвестування, в основі якої лежить відповідь на питання, чи купувати та оновлювати існуюче виробництво або створювати зовсім нове. Звісно що кожна із цих концепцій має свої «плюси» та «мінуси».

За природою інвестованих коштів міжнародний рух капіталу можна поділити на:

- ввіз/вивіз позичкового капіталу;
- ввіз/вивіз підприємницького капіталу.

Позичковий капітал здійснюється у вигляді міжнародних запозичень та кредитів на умовах платності, терміновості та повернення.

Підприємницький капітал (промисловий, банківський або торговельний) існує у вигляді:

¹Ukraine: Trade-at-a-Glance Table // World Trade Indicators 2009/10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://info.worldbank.org/etools/wti/docs/Ukraine_taa.pdf

- прямих іноземних інвестицій (ПІ, *foreign direct investment – FDI*);
- портфельних інвестицій.

Головний критерій, який розмежовує прями та портфельні інвестиції – це забезпечення контролю діяльності підприємства. Іноді в практичній діяльності досить складно розділити ці форми міжнародного руху капіталу. Зазвичай мотивація іноземного інвестування з мікроекономічної точки зору в загальному вигляді зводиться до:

- економії витрат (наприклад, ефект масштабу виробництва, оптимізація логістичних витрат тощо);
- полегшення доступу на іноземні ринки (наприклад, ускладнена процедура митного контролю готових товарів або значні розміри мит).

Кількісні параметри оцінки закордонного інвестування статистично відображаються в таких показниках, як обсяг інвестицій, галузева структура (за видами економічної діяльності), географічна структура.

Згідно з законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Експорт (імпорт) капіталу – вивезення за межі України (ввезення з-за меж України) капіталу у будь-якій формі (валютних коштів, продукції, послуг, робіт, прав інтелектуальної власності та інших немайнових прав) з метою одержання прибутків від виробничої та інших форм господарської діяльності»².

До 90% усіх ПІ у світі відбуваються в межах транснаціональних корпорацій (ТНК). Принципова відмінність ТНК від «звичайних» компаній полягає в тому, що ці компанії ведуть свій бізнес одночасно у декількох країнах, використовуючи усі переваги міжнародного поділу праці, адже їх доля у міжнародній торгівлі становить близько 60%.

²Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.

Міжнародна міграція робочої сили

Під *міжнародною міграцією робочої сили* розуміють переміщення працездатного населення через державні кордони з метою вступити в трудові відносини з роботодавцями в іншій країні.

Зовнішня міграція має дві сторони:

- *еміграція*, тобто виїзд працездатного населення з країни перебування для довготривалого чи постійного проживання в іншій країні;
- *імміграція*, тобто приїзд робочої сили в дану країну з-за кордону.

Трудова міграція представлена людьми працездатного віку, які залишають країну перебування в пошуках більш високого заробітку на певний термін. Вони не втрачають зв'язків із вітчизною, надсилають грошові перекази родичам і друзям і після закінчення терміну контракту повертаються на батьківщину, тобто трудова міграція, як правило, є поворотною.

Країни-лідери з прийому трудових мігрантів наведено в табл. 1.2³.

Таблиця 1.2

10 країн світу з найбільшим сальдоміграцій

№	Країни	Сальдо міграцій, на 1000 осіб
1.	ОАЕ	23,0
2.	Афганістан	21,0
3.	Кувейт	16,0
4.	Сан-Марино	10,3
5.	Люксембург	8,4
6.	Монако	7,6
7.	Андорра	6,9
8.	Австралія	6,2
9.	Йорданія	5,8
10.	Сінгапур	5,8

³За даними: Олейник А. П. Страны мира в цифрах – 2011 [Електронний ресурс] / А. П. Олейник. – Режим доступу: <http://bookre.org/reader?file=720167>.

Міграційні потоки розвиваються хвилеподібно. Спочатку в новій країні закріплюються емігранти-піонери. Потім до них приїжджають їхні родичі та друзі. Хвиля еміграції набирає силу, але через якийсь період часу спадає. По закінченню певного часу процес повторюється – за першою хвилею емігрантів йде друга тощо.

Міжнародна передача технологій

На початку XXI ст. економічний потенціал розвинених країн світу визначається істотним зростанням ролі наукових досліджень і технологій у суспільному виробництві. Ці тенденції яскраво підтверджуються структурою ВВП цих країн, в якій переважає з суттєвим відривом – сфера послуг.

За допомогою ліцензійних угод, патентних угод, франчайзингу, інжинірингу, консалтингу, лізингу та інших видів передачі технологій компанії однієї країни отримують повний або обмежений доступ до технологій, створених в інших країнах. Завдяки цьому міжнародна передача технологій сприяє підвищенню конкурентоспроможності фірм на внутрішньому і світовому ринках. Кожна країна прагне обмежити сферу розповсюдження сучасних технологій, технологій подвійного призначення національними кордонами, адже монопольне володіння такими технологіями створює додаткові конкурентні переваги на світовому ринку.

Міжнародний трансфер технологій – міжкраїнове пересування науково-технічних досягнень на комерційній або безоплатній основі.

Згідно з Законом України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», **«трансфер технологій** – це передача технології, що оформляється шляхом укладення між фізичними та/або юридичними особами двох- або багатостороннього договору, яким установлюються, змінюються

або припиняються майнові права та обов'язки щодо технології та/або її складових»⁴.

Суб'єктами розвинених країн міжнародний трансфер технологій здійснюється переважно за японською й північноамериканською стратегіями. Головною метою **північноамериканської стратегії** є отримання максимального прибутку за допомогою створення афілійованих (підконтрольних) структур на території приймаючої країни. Основою даної стратегії є трансфер технології, патентування якої можливе на території країни-реципієнта для завоювання монопольного становища.

Японська технологічна стратегія базується на збільшенні обсягів експорту шляхом продовження життєвого циклу технологій. Основним завданням є передача організаційного, управлінського досвіду і знань. Така передача відбувається за допомогою створення спільних підприємств на території приймаючої країни, що сприяє швидкому й доволі простому поширенню технологій.

Міжнародні валютно-фінансові відносини

У процесі реалізації економічної діяльності на світовому ринку виникають **міжнародні валютно-фінансові відносини** – економічні відносини, які пов'язані з функціонуванням грошей та обслуговуванням господарських зв'язків між країнами. Складовими валютно-фінансових відносин є валютна та фінансова системи.

Валютна система – форма організації та регулювання валютних відносин, закріплених національним законодавством або міждержавними угодами. Вона є сукупністю двох елементів – валютного механізму й валютних відносин.

Під валютним механізмом розуміють правові норми й інститути, що представляють їх на національному та міжнародному рівнях.

⁴Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/143-16>.

Валютні відносини включають в себе повсякденні зв'язки, в які вступають приватні особи, фірми, банки на валютних і грошових ринках з метою здійснення міжнародних розрахунків, кредитних та валютних операцій.

Фінансова система – сукупність міжнародних фінансових ринків (грошового, цінних паперів) і механізмів торгівлі конкретними фінансовими інструментами – валютою, цінними паперами, кредитами.

Органи державної влади відчують постійну необхідність в інформації про взаємини держави як суб'єкта міжнародних економічних відносин з економічними агентами зовнішнього світу. Основні потреби в подібній інформації задовольняють баланси міжнародних розрахунків, а частіше основна їх частина – платіжний баланс держави, який відображає товарні та фінансові потоки між даною країною і всім іншим світом.

Платіжний баланс країни являє собою статистичну систему, в якій відображаються всі економічні операції між резидентами даної країни і резидентами інших країн (нерезидентами), які мали місце протягом певного періоду часу.

Міжнародна економічна інтеграція

Міжнародна економічна інтеграція (лат. *integratio* – відновлення окремих частин у єдине ціле) – взаємодія й взаємопроникнення національних господарств різних країн, що веде до їх поступового економічного злиття, шляхом узгодженості міждержавної економічної політики і утворення глибоких взаємозв'язків і поділу праці між національними господарствами.

Основна макроекономічна мета економічної інтеграції – створення умов для функціонування «чотирьох свобод» – вільного переміщення товарів, послуг, робочої сили та капіталів, а в інформаційну епоху і п'ятої свободи – свободи переміщення інформації.

Економічна інтеграція є еволюційним процесом переходу від нижчої форми до вищої форми економічної взаємодії: від зони

вільної торгівлі, через митний союз, спільний ринок, економічний та валютний союзи до повної економічної та політичної інтеграції.

У регіональному розрізі найбільшу кількість угруповань створено в Європі, яка відрізняється найглибшими формами інтеграційної взаємодії.

Сьогодні, за оцінками СОТ, у світі зареєстровано більш ніж 300 інтеграційних угод, переважна частина яких є зонами вільної торгівлі (84 %). Починаючи з 1995 р., було нотифіковано 196 нових угод, з яких 132 є реально функціонуючими⁵.

Особливості розвитку форм прояву МЄВ на сучасному етапі

Аналіз тенденцій розвитку сучасних міжнародних економічних відносин свідчить, що розпочинається новий етап еволюції – утворення надпотужних загальних економічних систем і, врешті-решт, формування всесвітнього єдиного господарства. Сучасне виробництво орієнтується на національні та регіональні масштаби, а світовий економічний простір.

Нові форми міжнародних економічних відносин, пов'язані з поширенням передового досвіду, відбивають еволюцію в способах використання іноземних капіталів в тих чи інших державах. Для одних це означає досягнення світового лідерства, для інших – подолання відставання й вихід із зони периферії.

Поглиблення міжнародного поділу праці відбувається на основі все більшої конкурентної боротьби. Основною конкурентною перевагою є порівняння наукових потенціалів і технологічних можливостей, якими володіють країни. Характерною рисою сучасного світового господарства є розподіл технологічної влади. Наслідком цього є спеціалізація розвинених країн на експорті наукомістких виробів. Країни, що розвиваються, вимушені експортувати ресурсомісткі й трудомісткі вироби. Такий розподіл технологічної влади дозволяє «консервувати» систему міжнародних економічних відносин «ядро – периферія».

⁵World Trade Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wto.org/>.

У цілому на початку XXI ст. значні темпи зростання демонструють всі форми міжнародних економічних відносин. Міжнародна торгівля товарами за темпами зростання значно випереджає зростання національного виробництва; міжнародна торгівля послугами зростає більш ніж у 3 рази швидше, ніж міжнародна торгівля товарами; ще більший динамізм показує міжнародний рух капіталів; дедалі активнішим попитом на світовому ринку користуються нові технології; спостерігається помітне зростання масштабів міграції робочої сили.

1.3. СЕРЕДОВИЩЕ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Суть і структура середовища МЄВ

Середовище міжнародних економічних відносин – це сукупність умов та факторів (зовнішніх макроелементів), з урахуванням і в межах яких формуються і функціонують міжнародні економічні відносини.

Виділяють внутрішнє і зовнішнє середовище МЄВ.

Внутрішнє середовище МЄВ – це внутрішня будова системи міжнародних економічних відносин зі своїми внутрішніми законами існування, функціонування і розвитку.

Зовнішнє середовище МЄВ – це зовнішні повідношенню до суб'єктів міжнародних економічних відносин умови реалізації форм і видів різних рівнів МЄВ, що являють собою систему зовнішніх умов розвитку міжнародних економічних відносин і систему факторів, що впливають на поведінку суб'єктів МЄВ.

І зовнішнє, і внутрішнє середовище поділяються на окремі частини, кожна з яких має безпосередній конкретний вплив на існування і розвиток МЄВ.

Внутрішнє середовище системи міжнародних економічних відносин, внутрішня її будова, може бути представлена такими елементами:

- зовнішньоекономічна діяльність країн та їх суб'єктів;
- управління міжнародними економічними процесами, регулювання міжнародних економічних відносин;
- форми і види МЕВ;
- внутрішні закони функціонування системи МЕВ, тобто ті явища і процеси, які відбуваються у світовій економіці, що мають чітко виражений причинно-наслідковий характер, постійно або періодично повторювані за певних умов.

Існує три рівні середовища МЕВ (рис. 1.1).

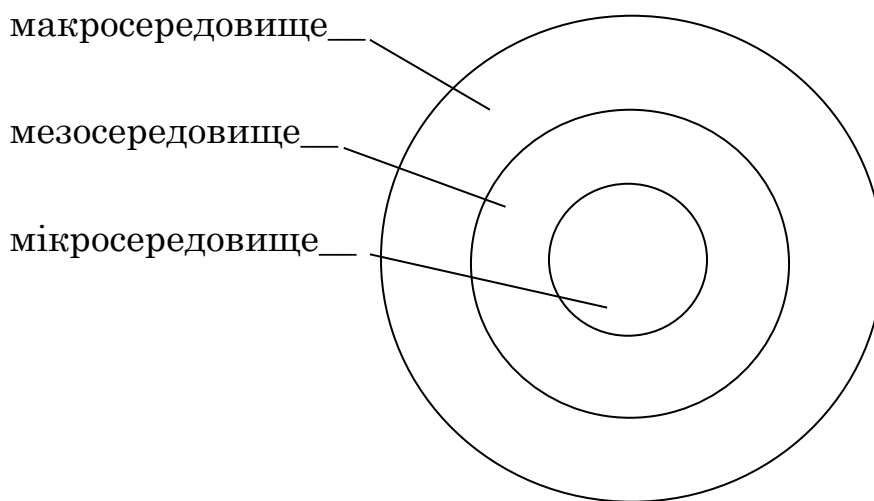


Рис. 1.1. Рівні середовища МЕВ

Макросередовище – це значні сили суспільства, які впливають на всі господарські суб'єкти, що знаходяться в мезосередовищі і мікросередовищі (демографічні, економічні, природні, технологічні, політичні та соціокультурні сили).

Мезосередовище – це визначення введено англійським вченим С.Холландом, який вважав, що 80% ВВП виробляється найбільшими міжнародними компаніями (МНК або ТНК).

Мікросередовище – це «внутрішня оболонка» компанії, що складається з її детермінованих ресурсів.

Середовище МЕВ, з одного боку, є відносно стабільним через консервативність й інерційність соціально-економічних систем, з іншого боку, воно рухливе, може динамічно змінюватися.

Динамічність середовища МЄВ обумовлена двома чинниками:

- динамічним розвитком інформаційно-комунікаційних систем;
- ринковою трансформацією країн світу.

Зовнішнє середовище має певну структуру. За критеріями воно поділяється за сферами впливу й за безпосередністю впливу.

1. За сферами впливу на середовище МЄВ зовні, можна виділити:

- природно-географічне середовище;
- політико-правове середовище;
- економічне середовище;
- соціально-культурне середовище.

2. За безпосередністю впливу:

- умови йчинники прямої (безпосередньої) дії (споживачі, конкуренти й таке інше);
- умови йчинники непрямого (опосередкованого) впливу (політичний устрій країни, соціально-культурні традиції, загальний економічний стан і таке інше).

Природно-географічне середовище МЄВ

Природно-географічні чинники, що впливають на розвиток міжнародних економічних відносин, включають якісну й кількісну характеристику родовищ корисних копалин, енергетичних, водних, лісових, земельних ресурсів, а також природно-кліматичні умови, які сприяють розвитку міжнародного поділу праці і тим самим відіграють важливу роль у розвитку МЄВ і природно-транспортні умови, які відображають розташування країни щодо інших країн та світових торговельних шляхів. Країни, що знаходяться на їх перетині, як правило, спеціалізуються на наданні посередницьких послуг фінансового, комерційного й транспортного типу.

Особливо важливий вплив цих факторів на розміщення галузей видобувної промисловості і сільського господарства. Кількісна характеристика родовищ корисних копалин, їх фізико-

технічні властивості, характер і глибина залягання визначають розмір підприємств, методи видобування, та рівень економічних показників –затрати праці на виробництво одиниці продукції, собівартість продукції і рентабельність виробництва.

Політико-правове середовище МЕВ

Кожна з країн, що входить у світовий економічний простір, характеризується певними правовими, політичними та економічними структурами, рівнем розвитку й економічними умовами.

Даний елемент середовища МЕВ включає в себе дві основні категорії факторів. Перша категорія являє собою політичну систему, друга – законодавчо-правові чинники.

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

Правове середовище МЕВ – нормативно-законодавча база, яка впливає на поведінку учасників МЕВ (трудова, антимонопольна, податкове законодавство, правове середовище тощо).

Політико-правове середовище, насамперед, характеризується наявними в кожній країні політико-правовим режимом і системою управління й регулювання економіки.

Політико-правовий режим характеризується розгалуженістю гілок влади на законодавчу, виконавчу і судову. Однак потрібно врахувати і наявні моделі політичного устрою. У сучасних умовах переважаючою моделлю виступає республіканська форма правління. Вона може бути парламентсько-президентською чи президентсько-парламентською. Республіканська модель правління панує в більш ніж 150 країнах світу. Крім цієї моделі, існує монархічна форма правління, яка виникла як наслідок рабовласницького устрою суспільства. У наш час модернізована монархія існує в більш ніж 30 країнах світу (Європа – 12 країн, Азія – 14, Океанія – 3 країни). Королівство як форма правління діє

в 6 країнах, князювання – в чотирьох. Окремо можна виділити: герцогство, султанат, емірати та папська республіка.

Як складова частина, що характеризує політико-правове середовище, виступає рівень політичної стабільності. Рівень політичної стабільності враховує наявність політичних партій, політичних інститутів і рівень демократії.

Безумовно, політико-правове середовище характеризується й рівнем політичного ризику. Він враховує наявність або відсутність у країні–покупця заборони на імпорт, страйк, перевезення і конвертацію валютних надходжень, можливу націоналізацію, експропріацію та інші негативні явища, які стримують пересування інвестиційних коштів. Зрозуміло, що політико-правове середовище враховує і рівень законодавчого забезпечення регулювання зовнішньоекономічних відносин.

Економічна й політична системи зумовлюють законодавчу систему.

Законодавча система – це правила і закони, які регулюють поведінку людей та організацій, а також процеси, що використовуються для впровадження цих законів у життя.

Законодавча система чинить значний вплив на міжнародний бізнес. Найбільш істотний вплив здійснюють такі законодавчі та правові складові, як податковий режим; регулювання цін; валютне регулювання; регулювання трудових відносин; антимонопольне законодавство; регулювання експортно-імпортних операцій (у т. ч. товарів, послуг, капіталів); захищеність прав власності; регулювання міжнародного руху робочої сили.

Для визначення ступеня розвиненості й ефективності законодавчого середовища в міжнародній практиці використовується «Індекс прозорості» або «Індекс непрозорості», який складається фахівцями міжнародної аудиторської та консалтингової компанії PriceWaterhouse-Coopers (PWC) з 2000 р. Цей індекс розраховується на основі характеристики п'яти чинників (корупція, законодавча система, макроекономічна політика, стандарти бухгалтерського обліку, система державно-правового регулювання бізнесу). З 61

країни, що досліджувались, найбільша непрозорість характерна для Китаю – 87 балів зі 100 можливих, Росії – 84, Чехії – 71 тощо; найменша – для Великої Британії (38), США (36), Сінгапуру (29)⁶.

Таким чином, *політико-правове середовище МЕВ* – це зведення загальних правил підприємницького права і норм господарської поведінки, які складаються в єдине правове поле в міру вироблення норм міжнародного, приватного, цивільного права.

Економічне середовище МЕВ

Економічне середовище МЕВ – це сукупність економічних чинників, умов розвитку МЕВ.

Аналізуючи цей елемент зовнішнього середовища МЕВ, необхідно виділити наступні показники (характеристики):

1) *економічна система* – це система економічних відносин, які існують у межах і в умовах певного розвитку продуктивних сил і форм власності;

призначена для розподілу обмежених ресурсів між конкуруючими користувачами; пов'язана з регулюванням і координацією ресурсів і власністю на майно.

Визначальними критеріями класифікації економічних систем є форма власності, що превалює, і основний регулятор економіки.

У зв'язку з цим виділяються такі види економічної системи:

- ринкова економіка (форма власності, що превалює, – приватна, основний регулятор економіки – ринок);

- командна економіка (суспільна власність, регулятор – держава);

- змішана економіка (існує і приватна, і суспільна власність, основний регулятор – ринок, але держава вносить певні корективи);

- перехідна економіка – це перехід від командної економіки до ринкової (характеризується приватизацією та демократизацією);

2) наявність і ступінь забезпеченості природними та матеріальними ресурсами;

⁶Global Annual Review [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pwc.com/gx/en/annual-review/index.jhtml>.

3) позиції країни на світових ринках, тобто частка на світових ринках товарів, послуг, капіталів тощо), рівень конкурентоспроможності країни (за 290 параметрами – темпи економічного зростання, наявність кваліфікованої робочої сили, розвиток нових технологій, особливості законодавства тощо);

4) науково-технічний потенціал країни, тобто витрати на НДДКР, частка у світовому потенціалі (патенти, ліцензії); кількість фахівців, вчених у країні;

5) рівень життя населення, тобто рівень доходів (стипендії, зарплати, пенсії); тривалість життя, рівень, темпи і структура споживчого попиту, купівельної спроможності;

6) рівень основних економічних проблем країни – інфляція, безробіття, економічні кризи, у т.ч. галузеві, структурні тощо;

7) рівень (індекс) людського розвитку – визначається на основі таких показників, як середня тривалість життя населення країни, рівень життя, рівень освіти інші (рівень «непрозорості», рівень корупційності, рівень затіненості тощо).

Таким чином, *економічне середовище МЄВ* – це єдиний економічний простір вільного пересування товарів і послуг, капіталів і робочої сили, інформації через кордони національних держав, а також вільний взаємобмін національними валютами.

Соціально-культурне середовище МЄВ

Культура (від лат. *cultura* – виховання, освіта, розвиток, шанування) – історично певний рівень розвитку суспільства, творчих сил і здібностей людини, який відбивається в типах і формах організації життя та діяльності людей, а також у створюваних ними матеріальних і духовних цінностях.

Соціально-культурне середовище МЄВ – система соціально-культурних чинників, які визначають поведінку суб'єктів МЄВ (соціальні норми поведінки людей, їхні цінності в різних країнах; норми ділової етики; звички тощо).

Безумовно, що такі показники, як відношення населення до релігії, до праці, рівень розвитку освіти, організація медичного

забезпечення, організація відпочинку громадян, є складовими частинами, що характеризують соціально-культурне середовище.

Соціально-культурне середовище включає в себе такі основні елементи (форми прояву):

- освіта (просвіта);
- мова (через відмінності значень у схожих словах, а також проблем, пов'язаних із перекладом, можуть виникати бар'єри на шляху обміну інформацією);
- соціальна структура суспільства (класи, поділ за доходами тощо);
- релігія;
- політична та економічна філософія;
- норми поведінки;
- сімейні, трудові відносини.

Відмінності між культурами виражаються у невідповідності установок з приводу влади, значення роботи, ролі жінки в суспільстві, готовності ризикувати. Дослідники встановили, що саме проблеми людини, обумовлені роботою в іншій культурі, як правило, стають причиною невдач. Тому, щоб досягти успіхів, організаціям і керівникам необхідно виявляти культурні розбіжності і відповідним чином змінювати поведінку в міжособистісних контактах, змінювати стиль і методи ділової практики і керівництва.

Різні національні традиції, відмінності у вихованні, культурі зумовлюють і певну специфіку суто ділового етикету в різних країнах. Вчинки і дії, пов'язані з незнанням особливостей національного етикету бізнесу, можуть негативно вплинути на результати ділової взаємодії.

Інфраструктурне середовище МЄВ

Значна роль у формуванні сучасних міжнародних економічних відносин належить міжнародній інфраструктурі. Особливо велике значення тієї її частини, яка пов'язана із засобами зв'язку та інформацією.

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

Найважливішими складовими елементами інфраструктури МЕВ є:

- міжнародний транспорт;
- міжнародні інформаційно-комунікаційні системи (сукупність засобів збирання, збереження, обробки й передачі інформації).

Транспорт – головна інфраструктурна галузь міжнародної економіки. У транспортній системі виділяються дві складові частини: стаціонарна (комунікації, постійні пристрої тощо) і динамічна (рухомий склад). Щоб досягти високого економічного ефекту, транспортна інфраструктура повинна розвиватися більш швидкими темпами, ніж основне виробництво.

Інформаційно-комунікаційні системи в МЕВ – це мережі інформаційних агентств (Reuters, Dow Jones, Telerate, Bloomberg), які розташовані по всьому світу і збирають інформацію, класифікують її, кодують і передають користувачам. Практика показує, що тільки там, де засоби зв'язку та інформатика відповідають світовим стандартам, процес інтегрування в міжнародну економіку відбувається не тільки прискорено, але й ефективно. При торговельно-економічних операціях учасникам потрібна достовірна інформація, що дозволяє обґрунтувати та прийняти рішення, забезпечити надійний контроль за ходом його виконання і результатами. Тим більше це необхідно при встановленні довгострокових виробничих і науково-технічних зв'язків, організації спільної діяльності, здійсненні інвестиційних проектів, виборі фірм-партнерів.

Технологічне середовище МЕВ

У сучасних умовах, в умовах формування «нової економіки», що отримала назву інноваційної економіки, особлива і дедалі зростаюча роль належить технологічному або науково-технічному

середовищу в розвитку міжнародної економіки, системи МЕВ. Таке середовище в тій чи іншій країні характеризується обсягами витрат на НДДКР, чисельністю вчених, інженерів, висококваліфікованих фахівців, науково-дослідних центрів, інститутів, кількістю і структурою наукових відкриттів, придбань, інтелектуальної власності (патенти, ліцензії, ноу-хау та інше).

Таким чином, сучасне середовище МЕВ є складною системою, що включає різні категорії елементів, між якими існує міцний взаємообумовлений зв'язок. Ця система здійснює істотний вплив на розвиток МЕВ, національних економік і міжнародної економіки в цілому. Особлива роль даної системи полягає в тому, що вона служить важливим фактором класифікації, або систематизації країн міжнародної економіки. Безперечним є той факт, що без надійних, швидких і стійких мереж транспортних комунікацій, без глобальної економічної інформації неможливе формування і розвиток МЕВ.

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Міжнародні економічні відносини, міжнародні економічні контакти, міжнародна економічна взаємодія, міжнародне економічне співробітництво, міжнародна економічна інтеграція, світове господарство, зовнішня торгівля, міжнародна економіка, зовнішньоекономічні зв'язки, глобальна економіка, міжнародна торгівля, міжнародний рух капіталу, міжнародна міграція робочої сили, міжнародна передача технологій, міжнародні валютно-фінансові відносини, міжнародна економічна інтеграція, природно-географічне середовище МЕВ, політико-правове середовище МЕВ, економічне середовище МЕВ, соціально-культурне середовище МЕВ, інфраструктурне середовище МЕВ.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. У чому полягає сутність міжнародних економічних відносин? Схарактеризуйте їх основні ознаки.

2. Суб'єкти міжнародних економічних відносин.
3. Особливості держави як суб'єкта міжнародних економічних відносин.
4. Назвіть основні рівні міжнародних економічних відносин.
5. За якими принципами відбувається формування та розвиток міжнародних економічних відносин?
6. Опишіть основні етапи та особливості розвитку міжнародних економічних відносин.
7. Визначте поняття та сутність середовища міжнародних економічних відносин.
8. Які види можна виокремити у середовищі МЄВ? За якими критеріями воно поділяється і яку має структуру?
9. Які рівні має міжнародне середовище?
10. Характеризуйте різними видами середовища МЄВ.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Яка із зазначених форм МЄВ характеризує обмін товарами між країнами?
 - а) валютно-фінансові відносини;
 - б) міжнародна торгівля;
 - в) міжнародні транспортні відносини;
 - г) міграція робочої сили.

2. Яка із зазначених форм МЄВ сприяє збуту товарів?
 - а) валютно-фінансові відносини;
 - б) міжнародний туризм;
 - в) міжнародна торгівля;
 - г) міжнародне співробітництво.

3. Яка із зазначених форм МЄВ характеризується переміщенням найбільшої кількості праці між країнами?
 - а) міжнародне співробітництво;
 - б) міжнародний туризм;

- в) міжнародні транспортні відносини;
- г) міграція робочої сили.

4. Яка із зазначених форм МЕВ виявляється у вигляді експорту капіталу до інших країн?

- а) валютно-фінансові відносини;
- б) міжнародний рух капіталу;
- в) валютно-кредитні відносини;
- г) виробнича діяльність.

5. Яка із зазначених форм МЕВ характеризує відносини між кредиторами та позичальниками різних країн?

- а) валютно-фінансові відносини;
- б) міжнародний туризм;
- в) валютно-кредитні відносини;
- г) виробниче співробітництво.

6. Яка із зазначених форм МЕВ характеризує платіжні відносини між країнами?

- а) валютно-фінансові відносини;
- б) виробнича діяльність;
- в) міжнародна торгівля;
- г) міграція робочої сили.

7. Роль МЕВ у світовому господарстві полягає у:

- а) визначенні темпів розвитку та пропорцій світового господарства;
- б) забезпеченні світових міжгалузевих і регіональних зв'язків;
- в) посиленні взаємозалежності країн;
- г) виробничому співробітництві.

8. Визначте, які найважливіші форми міжнародних економічних відносин названі неправильно:

- а) міжнародна торгівля;

- б) міжнародний рух капіталу;
- в) міжнародні валютно-фінансові і кредитні відносини;
- г) міжнародні економічні організації.

9. Виділяють такі економічні рівні МЕВ:

- а) економічні контакти, економічна взаємодія, економічне співробітництво, економічна інтеграція;
- б) економічні зв'язки, інтернаціоналізація, інтеграція;
- в) інтернаціональний, регіональний, національний;
- г) мікроекономічний, макроекономічний, національний.

10. Національний рівень МЕВ — це:

- а) економічні відносини регіонів та інтеграційних об'єднань;
- б) міжнародні економічні відносин окремих країн;
- в) синтез усіх економічних взаємовідносин між країнами;
- г) найпростіші відносини, що мають сталий характер.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Козик В. В. Міжнародні економічні відносини: навч. посібник / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Н. Б. Даниленко. – К. : Знання, 2006. – 406 с.
2. Міжнародні стратегії економічного розвитку: підручник / Ю. В. Макогон та ін.; за заг. ред. Ю. В. Макогона. – Вид. 3-тє, доп. й випр. – К.: Освіта України, 2009. – 420 с.
3. Мокій А. І. Міжнародні організації : навч. посіб. / А. І. Мокій, Т. П. Яхно, І. Г. Бабець. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 280 с.
4. Романчиков В.І. Міжнародні економічні відносини: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / В.І. Романчиков, І.О. Романченко. – К. : ЦУЛ, 2008.– 256 с.
5. Світова економіка: підручник / А. С. Філіпенко та ін.; голов. ред. С. В. Головка. – К.: Либідь, 2007. – 638 с.
6. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини : підручник / А.С. Філіпенко. – К. : Либідь, 2008. – 408 с.

РОЗДІЛ 2

МІЖНАРОДНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ

І КООПЕРАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА

- 2.1. Суть, напрями та фактори розвитку міжнародного поділу праці
- 2.2. Міжнародна спеціалізація як один із напрямів міжнародного поділу праці
- 2.3. Міжнародна кооперація як один із напрямів міжнародного поділу праці
- 2.4. Сучасні тенденції у міжнародному поділі праці

2.1. СУТЬ, НАПРЯМИ ТА ФАКТОРИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ПОДІЛУ ПРАЦІ

Організаційні форми міжнародного поділу праці та передумови його формування

Територіальний поділ праці (іноді ототожнюється з географічним поділом праці) в широкому розумінні – форма суспільного поділу праці, що є виділенням і відокремленням галузей господарства і видів людської діяльності, а також спеціалізацію окремих регіонів, країн і народів на виробництві певних видів продукції для подальшої їх реалізації на зовнішньому ринку. Він обумовлений економічними, соціальними, природними, національно-історичними особливостями різних країн і територій та їх економіко-географічним положенням.

Територіальний поділ праці – окремий випадок суспільного поділу, який має ще й функціональні підрозділи:

- загальний – поділ праці між великими сферами матеріального і нематеріального виробництва, такими як промисловість, сільське господарство, транспорт, зв'язок тощо;
- частковий – поділ праці за галузями і підгалузями, таким як важка та легка промисловість, скотарство і землеробство, а також усередині них, наприклад, нафтовидобуток, металургія та автомобілебудування в межах важкої промисловості;
- одиничний – поділ праці в межах одного підприємства (виробництва), при цьому підприємство (виробництво) трактується як цикл створення закінченого товару.

Виробничий процес, що розбивається на відносно самостійні фази, не може не концентруватися по окремих видах і стадіях виробництва на певній території – в окремих країнах і регіонах. Таким чином формуються два види територіального поділу праці:

- 1) міжрегіональний – між регіонами однієї і тієї ж країни;
- 2) міжнародний – між різними країнами.

Функціональні та територіальні види поділу праці у взаємозв'язку утворюють систему його суспільно-територіальної організації (рис. 2.1).



Рис. 2.1. Видова структура системи суспільно-територіальної організації праці

Як видно з рис. 2.1, міжнародний поділ праці є складовою частиною системи його суспільно-територіальної організації і виступає вищим рівнем територіального поділу праці. Його виникнення стало початком формування міжнародного ринку, світової системи господарства та інтеграційних процесів.

Міжнародний поділ праці (МПП) – це найвищий ступінь розвитку суспільного територіального поділу праці між країнами, що передбачає стійку концентрацію виробництва певної продукції в окремих країнах.

Міжнародний поділ праці закріплює окремі галузі господарства за певними країнами та регіонами світу, обумовлюючи тим самим їх господарську спеціалізацію і відповідну структуру експорту товарів і послуг. Подальший розвиток і поглиблення експортної спеціалізації країни (регіону) веде до спеціалізації та експорту капіталу (міжнародного інвестування), що в свою чергу здійснює зворотний вплив на міжнародний поділ праці, оскільки змінює географію виробництва товарів і послуг у глобальному вимірі (рис. 2.2).

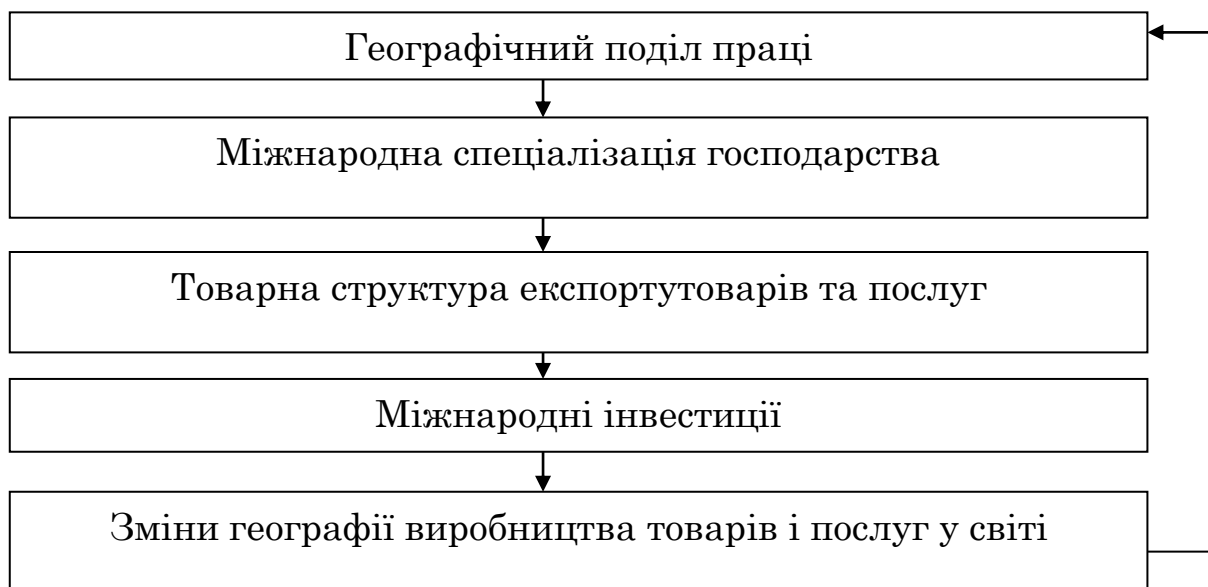


Рис. 2.2. Взаємодія географічного поділу праці з міжнародною спеціалізацією, світовою структурою експорту та міжнародними інвестиціями

Участь у міжнародному поділі праці дає можливість кожній країні мати доступ до освоєння природних ресурсів світу, незалежно від їх розміщення, дозволяє найбільш повно і з найменшими витратами забезпечувати ними свої потреби.

Існує декілька організаційних форм участі країн у міжнародному поділі праці, а саме:

1. **Політика автаркії (економічна ізоляція)** – країна відмовляється від будь-яких видів економічних зв'язків з іншими державами. Свого часу такого курсу в міжнародних відносинах дотримувалися феодальні Китай, Японія. У ХХ столітті певною мірою така ж політика була характерна для соціалістичної Албанії, КНДР, М'янми.

2. **Політика вільної торгівлі**, яка повністю відкриває внутрішній ринок для міжнародної торгівлі. Свого часу затятим прихильником такої політики була Велика Британія, що мала значні переваги у виробничих технологіях і морських комунікаціях порівняно з іншими країнами. Однак її пропозиція «відкритих для торгівлі кордонів» успіху не мала, оскільки інші держави побоювалися могутньої конкуренції Великої Британії, яка могла б придушити виробництво їх національних економік своїми висококонкурентними товарами. В даний час принцип вільної торгівлі прагнуть впровадити в міжнародну практику за допомогою механізмів Світової організації торгівлі (СОТ) високорозвинені країни.

3. **Політика протекціонізму**. Зараз є найбільш поширеною. Кожна країна захищає свій внутрішній ринок від іноземної конкуренції за допомогою митних тарифів і квот. У наш час такий напрямок у зовнішньоекономічних зв'язках отримав назву «помірної торговельної політики», що поєднує в розумних пропорціях елементи вільної торгівлі і протекціонізму. Координація даних пропорцій здійснюється під «егідою» СОТ.

Докладніше про види зовнішньоторговельної політики йтиметься у главі 3.

Двома напрямками міжнародного поділу праці є міжнародна спеціалізація та обумовлена нею міжнародна кооперація виробництва (рис. 2.3).

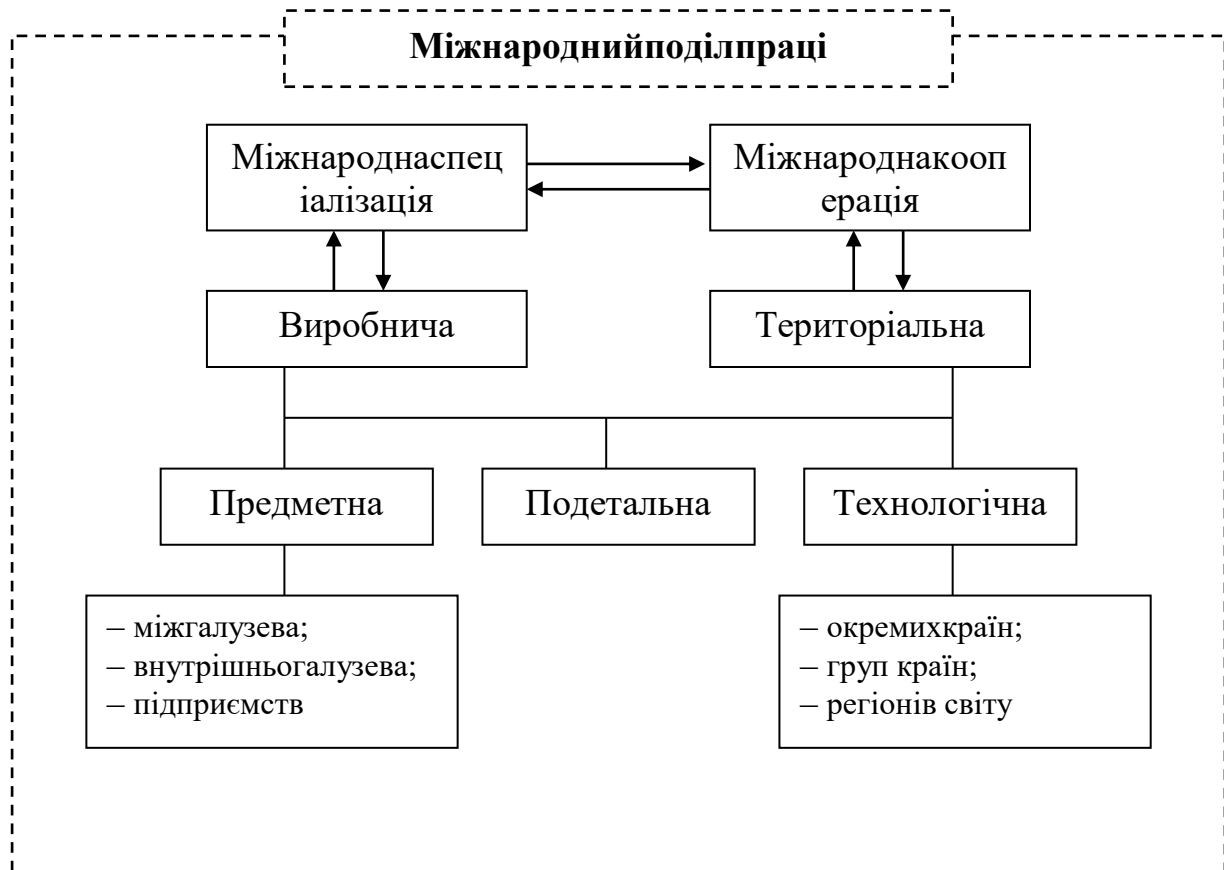


Рис. 2.3. Взаємозв'язок міжнародного поділу праці, міжнародної спеціалізації та кооперації

Економічне співробітництво почало розвиватися приблизно 10 тисяч років тому. Надлишками виготовленої продукції обмінювалися спочатку сусідні племена, окремі сім'ї та особи, а потім і держави. Купецькі каравани перетинали пустелі, а торгові судна прокладали міцні шляхи господарського взаємодії віддалених один від одного держав. Це були перші спроби економічного зближення народів, багато в чому обумовлені природними і географічними відмінностями.

У мануфактурний період розвитку капіталістичної системи господарювання (з XVI ст. до середини XVIII ст.) міжнародний поділ праці обмежувався переважно двосторонніми відносинами

між країнами. Промисловість, що тільки розвивалась, була тісно пов'язана з національними ринками, експортні товари вироблялися головним чином із національної сировини у відносно невеликих обсягах, характерних для ручної праці.

Перехід від мануфактури до машинної індустрії означав технічний переворот у виробництві, або промислову революцію. «Піонером» великої машинної індустрії стала Англія, де промислова революція почалася з найважливішої галузі економіки – текстильного виробництва – і зайняла проміжок часу з останньої третини XVIII ст. до завершення першої чверті XIX ст. Удосконалювалася техніка ткацтва, з'явилися машини, що приводяться в рух силою води. У 1785 р. був винайдений механічний ткацький верстат, який с часом повністю витіснив ручне ткацтво. Парова машина в Англії була винайдена в 1784 р. і стала швидко поширюватися за межами країни, а вже в 1825 р. в Англії була побудована перша залізниця. З'явилася галузь промисловості – машинобудування. Для виробництва машин, паровозів, рейок, пароплавів знадобилося дуже багато вугілля та сталі. Стала швидко розвиватися металургія. Внаслідок промислової революції Англія перетворилася на промислову майстерню всього світу.

Процес формування міжнародного поділу праці між країнами став особливо інтенсивним, зміцнилася взаємозв'язки національних господарств, проявилася їх взаємодоповнюваність. До кінця XIX – початку XX ст. з розвитком масового «космополітичного» виробництва процес формування міжнародного поділу праці в основному завершився.

Поряд із суто торговельними світогосподарськими зв'язками все більший розвиток отримували міжнародні виробничі зв'язки, великі масштаби вивезення капіталу, переважно у відсталі країни, де заробітна плата низька, сировина дешева, а ціна землі відносно невисока. Найважливішим наслідком вивозу капіталу стало зростання суперництва між країнами, боротьба за найбільш вигідні сфери застосування капіталу. До Першої світової війни

головними країнами з вивезення капіталу були Англія, Франція і Німеччина.

Таким чином, *міжнародний поділ праці (МПП)* можна визначити як вищий щабель розвитку суспільно-територіального поділу праці між країнами, який спирається на стійку, економічно вигідну спеціалізацію виробництва окремих країн на тих чи інших видах продукції і веде до взаємного обміну результатами виробництва між ними в певних кількісних і якісних співвідношеннях.

Економічна сутність міжнародного поділу праці

Міжнародний поділ праці виступає в якості об'єктивної основи міжнародного обміну товарами, послугами, знаннями виробничого, науково-технічного, торговельного та іншого співробітництва між країнами світу. Саме участь у МПП є найважливішою матеріальною передумовою ефективної економічної взаємодії держав.

Сутність сучасного МПП виявляється в діалектичній єдності розчленовування й об'єднання процесу виробництва в світовому масштабі. Виробничий процес виходить за національні межі, передбачає спеціалізацію окремих країн та їх суб'єктів господарювання на різних видах трудової діяльності, а також подальший обмін між ними виробничими продуктами.

Основним спонукальним мотивом участі в МПП для всіх країн світу, незалежно від їх соціально-економічних розходжень, є їхнє прагнення до отримання економічних вигод. Наприклад, у сучасних умовах до числа загальнолюдських мотивів участі в МПП, а також використання його можливостей можна віднести необхідність вирішення глобальних проблем людства спільними зусиллями всіх країн світу. Діапазон таких проблем дуже великий: від охорони навколишнього середовища та вирішення продовольчої проблеми в планетарному масштабі до освоєння космосу.

МПП забезпечує державам певні переваги. Завдяки участі в ньому вони можуть підвищити ефективність національної економіки та добробут свого населення, що зумовлено такими можливостями МПП:

- участь у МПП дає змогу повніше користуватися перевагами спеціалізації на рівні країни, раціональніше використовувати свої ресурси, збільшувати загальний обсяг виробництва;

- виробництво товарів може бути ефективним лише за умов масового виробництва і, відповідно, витрат, що постійно зменшуються. Місткість же внутрішнього ринку часто є недостатньою для використання переваг великомасштабного виробництва повною мірою. Особливо це стосується невеликих країн;

- МПП сприяє повнішому задоволенню потреб населення країни. Інакше багато країн залишились би без товарів, до яких звикло його населення, але власних можливостей для їх виробництва немає або воно нераціональне;

- участь у МПП призводить до посилення конкуренції та підвищення якості вітчизняних товарів;

- поглиблення МПП є своєрідним фундаментом для політики мирного співіснування та успішної політичної співпраці країн.

Недосконалість міжнародного поділу праці проявляється в тому, що: з одного боку, утворюється вузька група країн, розвинених в промисловому відношенні. У цих країнах виникає комплекс взаємопов'язаних галузей, з іншого боку, велика група країн перетворюється на аграрно-сировинні придатки перших країн. Їх економіка спеціалізується на виробництві одного-двох сільськогосподарських або сировинних товарів. Однобока спеціалізація окремих країн служить гальмом економічного зростання. Цю нерівномірність міжнародного поділу праці можна пояснити тим, що на нього впливає система факторів.

Фактори розвитку міжнародного поділу праці

Існує низка факторів, що дають тій чи іншій країні переваги у виробництві різних видів продукції і тим самим сприяють поглибленню міжнародного поділу праці. Фактори розвитку міжнародного поділу праці охоплюють (рис. 2.5):

1. ***Природно-географічні відмінності***, а саме: природно-кліматичні умови країни; природні ресурси; величина території; чисельність населення, економіко-географічне положення. Наприклад, сприятливі кліматичні умови Кіпру обумовлюють спеціалізацію на експорті туристичних, рекреаційних послуг, а розвідані запаси нафти на Близькому Сході визначили експорт цього стратегічного ресурсу низкою арабських країн. Невеликий розмір території Японії став причиною затребуваності з 70-х років ХХ ст. спочатку на національному, а потім і на світовому ринку компактних товарів і технологій. Надлишкова в більшості держав чисельність населення прямо впливає на перенесення туди великими корпораціями найбільш трудомістких стадій виробничого циклу (наприклад, збірки), що дозволяє досягти істотної економії на витратах виробництва за рахунок більш низької, ніж у розвинених країнах, заробітної плати. Економіко-географічне положення Італії, наприклад, вплинуло на активний розвиток зовнішньоторговельних зв'язків цієї країни і сприяло появі саме там на початку ХV століття першого в історії банку, який здійснює міжнародні операції.

2. ***Соціально-економічні умови*** – особливості історичного розвитку виробничих традицій і традиційних зовнішніх зв'язків; досягнутий рівень економічного і науково-технічного розвитку; соціальний тип і механізм організації національного виробництва, соціальна природа і механізм організації зовнішньоекономічних відносин. У ХХ ст. серед соціально-економічних явищ, що впливають на поглиблення міжнародного поділу праці, додалися такі фактори, як:



Рис. 2.5. Фактори впливу на міжнародний поділ праці

- тип господарювання і характер зовнішньоекономічних зв'язків країни: ринкові засади функціонування і відкритість національної економіки підвищують ступінь включення країни в систему МПП;

- економічна експансія транснаціональних корпорацій (ТНК), яка позначилася на МПП за трьома напрямками:

- 1) географічний розподіл виробництва і виробничих потужностей у світі;

- 2) формування торгових потоків у світовій торгівлі;

- 3) «невидима» роль у перерозподілі додаткової вартості.

Саме ТНК надали новий вигляд МПП: від простого обміну країн сировиною і готовою продукцією, наявних у них у надлишку, до обміну напівфабрикатами, вузлами і деталями. Розвиваючи, таким чином, МПП, міжнародні корпорації одночасно і гальмують його, скорочуючи обсяг товарної торгівлі за рахунок вирівнювання умов виробництва і згладжування галузевих відмінностей між країнами;

- розвиток процесів регіональної економічної інтеграції, який значно поглиблює міжнародну спеціалізацію та кооперування між країнами-членами об'єднань.

3. **Науково-технічний прогрес**, під впливом якого участь країни в міжнародному поділі праці поступово стає менш залежним від природних умов. Удосконалення інформаційної техніки, впровадження її в усі найважливіші сфери суспільного життя змінює усталений поділ праці та пропорції його розподілу між країнами, галузями, регіонами, перетворюючи одночасно форми його організації. Скажімо, Японія, яка не володіє корисними копалинами, що потрібні для виробництва продукції машинобудування, в результаті лідерства у відповідних наукових розробках є нині одним з найбільших експортерів саме цієї продукції.

Слід зазначити, що головним чинником формування міжнародного поділу праці стає НТП, а також зростаюче число приладів, машин, устаткування. Великий вплив здійснюють на

суспільно-політичний устрій держави, соціально-економічна структура, взаємодія різних економічних інтеграційних угруповань. Науково-технічні досягнення змінюють сформовані пропорції МПП, його розподіл між галузями, країнами і регіонами, перетворюючи форми його організації.

На розвиток МПП позначається і такий чинник, як відмінності у звичках, смаках і перевагах в між країнами. Навіть коли дві країни забезпечені однаковими ресурсами і використовують їх з однаковою ефективністю, кожна з них буде збирати «свої» плоди від спеціалізації, якщо смаки та уподобання населення обох країн значно відрізняються. Диференціація переваг у споживанні призводить до торгівлі між країнами, а торгівля, у свою чергу, сприяє спеціалізації, якщо дана країна бажає використовувати її порівняльну перевагу. Так, Норвегія і Швеція ловлять рибу і виробляють м'ясо приблизно в однакових умовах і кількостях, однак шведи віддають перевагу м'ясу, а норвежці – рибі.

Слід мати на увазі, що вищевказані фактори не абсолютні у своєму прояві. Їх вплив тією чи іншою мірою може бути скоректованим, наприклад, зміною конкурентоспроможності вітчизняної продукції на зовнішніх ринках, зовнішньоторговельною політикою держави.

Ступінь розвитку міжнародного поділу праці визначається участю окремих компаній, країн, регіональних політичних блоків у міжнародному обміні та певними показниками.

Показники, що характеризують рівень участі країни в МПП

Для характеристики різних аспектів участі країни в міжнародному поділі праці необхідно насамперед знати обсяг *валового внутрішнього продукту (ВВП)* країни. Величина ВВП є вихідним параметром при проведенні аналізу багатьох особливостей стану міжнародного поділу праці, оскільки вона характеризує одну з важливих його сторін – зосередження зусиль окремих країн на виробництві частини валового світового продукту.

При знаходженні показника концентрації виробництва ВВП в одній з країн необхідно мати відомості про обсяг його виробництва як в окремих країнах, так і в усіх інших країнах світу. На основі цих даних встановлюється питома вага кожної країни у виробництві валового світового продукту, а потім можна знайти число країн, в яких зосереджена основна частина його виробництва.

Питома вага країни в загальному виробництві країн світового економічного співтовариства визначає місце її економіки в системі міжнародного виробництва. Залежно від різних обставин це місце може бути першим, другим, третім чи останнім. Але жоден із цих детермінантів ще не дає уявлення про рівень включення національної економіки країни в систему міжнародного поділу праці. Наприклад, країна може займати провідне становище за обсягом ВВП і в той же час перебувати на досить низькому рівні участі в міжнародному поділі праці. Це означає, що ступінь включення в МПП національної економіки не відповідає тому місцю, яке вона займає у світовому виробництві. Іншими словами, велика чи мала величина обсягу ВВП ще не свідчить про певний рівень участі країни в системі МПП.

Щоб досить обґрунтовано судити про ступінь залучення ресурсів країни в процес міжнародного поділу праці, необхідно поряд із концентрацією виробництва використовувати і відомості про розвиток зовнішньої торгівлі між цією країною та іншими учасниками МПП. Саме дані про *стан зовнішньої торгівлі* показують, що валовий внутрішній продукт в окремих країнах витрачається не тільки для задоволення внутрішніх потреб, але і йде на продаж на світовому ринку. Питання про те, яку сторону зовнішньої торгівлі потрібно брати для проведення аналізу – експорт, імпорт або товарообіг в цілому, – залежить від конкретних цілей розробника. Видається, що при розгляді ступеня залучення всіх ресурсів країни до процесу міжнародного поділу праці можна застосовувати всі ці параметри, хоча їх значення і різне.

Дані про обсяг ВВП окремих країн і величину їх валового експорту на світовий ринок є вихідними моментами для визначення ступеня залучення ресурсів країни до процесу міжнародного поділу праці. Показник цей розраховується шляхом відношення величини всього експорту окремої країни на світовий ринок до обсягу її валового внутрішнього продукту. Отриманий таким шляхом підсумок і є реальним показником участі країни в міжнародному поділі праці, адже він представляє частку ресурсів окремої країни, дійсно залучених до процесу міжнародного поділу праці. Зазвичай цей показник називається **експортної квотою**.

Експортна квота має важливе аналітичне значення. По-перше, вона свідчить про ступінь залежності виробництва національної економіки від збуту своїх товарів на ринках інших країн. По-друге, частка експорту у валовому внутрішньому продукті показує можливість даної країни виробляти певну кількість продукції для продажу на світовому ринку.

Важливим показником, що застосовуються для вимірювання ступеня залучення всіх ресурсів окремої країни до системи міжнародного поділу праці, є **коефіцієнт випередження темпами зростання валового експорту темпів зростання валового внутрішнього продукту** даної країни. Вище зазначалося, що відношення експорту до обсягу ВВП показує ступінь залучення ресурсів країни до системи міжнародного поділу праці, отже, на основі порівняння темпів зростання експорту з темпами зростання валового внутрішнього продукту можна вже судити про перспективи зміни цього рівня, тобто про тенденції зміни ступеня участі країни у МПП.

На практиці можливі різні напрями зміни коефіцієнта випередження. Якщо темпи зростання всього експорту випереджають темпи зростання виробництва всієї сукупності товарів і послуг в країні, то можна говорити про подальше залучення всіх її ресурсів в міжнародний поділ праці. У тих випадках, коли випередження темпів зростання валового експорту порівняно з темпами росту ВВП виявляється з недостатньою

послідовністю, в наявності певні невикористані можливості для подальшого включення ресурсів у систему МПП. Нарешті, відставання темпів зростання експорту від темпів зростання загального обсягу вироблених товарів і послуг свідчить про ослаблення процесу втягування ресурсів даної країни в систему міжнародного поділу праці.

Коефіцієнт випередження темпами зростання експорту темпів зростання ВВП відображає не тільки динаміку експорту, але й одночасно характеризує тенденцію розвитку концентрації виробництва валового внутрішнього продукту в окремих країнах, тобто відображає розвиток обох сторін міжнародного поділу праці.

Коефіцієнт випередження темпами зростання експорту темпів зростання виробництва може бути використаний для порівняльного аналізу. Зіставлення національних коефіцієнтів випередження дозволяє виявити певні національні особливості участі тієї чи іншої країни в міжнародному поділі праці. Неважко здогадатися, що будуть більш активно задіяні в систему МПП ресурси тієї країни, у якої цей коефіцієнт вище, ніж у її партнерів.

Про ступінь включення економіки країни в міжнародні економічні відносини можна судити і за іншими показниками. Так, поряд з експортною квотою слід для цієї мети використовувати і величину валового імпорту. Відношення валового імпорту даної країни до її валового внутрішнього продукту називається *імпортною квотою*.

Імпортна квота показує, яку частину імпорт становить від ВВП. Її можна зіставити з експортною квотою й таким чином встановити співвідношення між експортом і імпортом. Вони можуть бути рівні, але найчастіше ці величини не збігаються.

Для вимірювання ступеня включення країни в МПП застосовується і *коефіцієнт випередження темпами зростання імпорту темпів зростання валового внутрішнього продукту*. На відміну від імпоротної квоти цей показник дає уявлення про тенденції розвитку імпорту, про ступінь залежності національної економіки від закупок товарів за кордоном.

Нарешті, для виміру рівня розвитку зовнішньоекономічних зв'язків даної країни використовують і **зовнішньоторговельну квоту**, що являє собою відношення величини зовнішньоторговельного обігу країни до обсягу її валового внутрішнього продукту. Зовнішньоторговельна квота показує загальний обсяг зовнішнього товарообігу даної країни з країною-партнером або з усім світовим співтовариством, але не дає при цьому його якісної характеристики. Припустимо, що експорт країни А в країну Б у 2005 р. становив 5 млрд дол., а імпорт з неї також 5 млрд дол, тоді весь зовнішньоторговельний обіг країни А дорівнював 10 млрд дол. Якщо в 2010 р. взаємний товарообіг цих країн досяг 20 млрд дол., то неясно, кому це більш корисно. Очевидно для відповіді на це питання потрібно знати зміни величин експорту та імпорту кожної з названих країн. Припустимо, що експорт країни А як і раніше становить 5 млрд доларів, а імпорт – 15 млрд доларів, то тепер ясно, що зростання її зовнішнього товарообігу сталося в результаті збільшення імпорту з країни Б, яка і виявилася у вигаді при розвитку зовнішньоекономічних зв'язків з країною А. Зовнішньоторговельна квота як показник розвитку МПП має обмежений характер, і для цієї мети краще використовувати експортну та імпортну квоти.

Крім розглянутих показників, що характеризують ступінь залучення ресурсів до системи міжнародного поділу праці, існує група інших показників, вивчення яких допомагає простежити розвиток окремих аспектів цього процесу, наприклад, встановити місце якого-небудь міжнародного регіону (ЄС, Північної Америки, Африки і т. п.) у всій системі зовнішньоекономічних зв'язків окремої країни. У цьому випадку так само, як і при визначенні рівня залучення ресурсів країни в МПП, можна вжити дані з експорту, імпорту і зовнішнього товарообігу. Однак ніщо не заважає провести аналіз на основі даних по одному з цих параметрів. Зокрема, ми розглянемо лише ті показники, які застосовуються при проведенні експортних операцій.

Одним із показників, що характеризують місце міжнародного регіону в системі зовнішньоекономічних зв'язків окремої країни, служить доля експорту в певний міжнародний регіон у її валовому експорті. Цей показник обчислюється на основі даних про продажі окремої країни в країни регіону в її валових постачаннях на світовий ринок.

Сама по собі частка експорту окремої країни в якийсь регіон світу в її валовому експорті ще нічого не говорить про ступінь розвитку розподілу праці між зазначеними партнерами. Припустимо, що ця частка зросла на 20 %, але якщо в той же час обсяг валового внутрішнього продукту збільшився в два рази, то можна вважати, що зріс ступінь розвитку розподілу праці між країною і міжнародним регіоном. Яке ж практичне значення має в такому випадку збільшення частки експорту країни в певний міжнародний регіон у її валовому експорті? Значення цього показника полягає в тому, що він розкриває місце міжнародного регіону в загальній системі зовнішньоекономічних зв'язків даної країни. Гіпотетичне зростання частки експорту окремої країни в якийсь регіон на 20 % означає, що темпи розвитку її зовнішньоекономічних зв'язків із цим регіоном на 20 % вище порівняно з попереднім періодом.

Важливим показником, що використовується для характеристики стану зовнішньоекономічних зв'язків, є коефіцієнт зміни величини експорту окремої країни в даний регіон порівняно зі зростанням її валових постачань на світовий ринок. Цей коефіцієнт також називають коефіцієнтом випередження. Він обчислюється відношенням темпів зростання експорту окремої країни у відповідний регіон до темпів зростання її валових постачань на світовий ринок. Цей коефіцієнт, як і частка експорту окремої країни в регіон в її валовому експорті, ще не показує рівня розвитку розподілу праці між ними. Його значення полягає в тому, що він дає уявлення про швидкість розвитку взаємного економічного співробітництва країни з групою країн порівняно з розвитком усієї системи зовнішньоекономічних зв'язків. На

підставі цього показника можна судити про те, як змінюється місце даного регіону в системі зовнішньоекономічних зв'язків країни.

Крім цих показників, існують інші, які дозволяють визначити місце окремих країн у системі взаємних економічних відносин країн даного регіону. Одним із таких показників є частка експорту окремої країни у взаємному експорті групи країн. Взаємний експорт – це сукупний експорт країн-партнерів на регіональний ринок. Хоча взаємний експорт групи країн у остаточному підсумку і визначається загальним обсягом їхнього спільного виробництва, але твердої залежності між цими величинами не існує. За одних умов взаємний експорт може розвиватися паралельно з виробництвом, за інших – відставати. Оптимальним варіантом є той, при якому взаємний експорт випереджає зростання загального обсягу виробництва: відбувається більш глибоке залучення ресурсів країни в процес МПП.

У рівній мірі і частка експорту окремих країн у взаємному експорті регіональної групи не має стабільного характеру. Вона змінюється не тільки залежно від величини експорту інших країн, але й від рівня вітчизняного виробництва всієї сукупності товарів і послуг, від обсягу їхнього споживання всередині країни та від інших факторів. Зміни частки експорту окремих країн у взаємному експорті можуть йти в різних напрямках. Її збільшення свідчить про зростання ролі даної країни у взаємному обміні країн.

Частка експорту окремої країни у взаємному експорті даної групи країн дає об'ємне уявлення про участь цієї країни в їхньому зовнішньому обміні. Про тенденції ж розвитку цієї величини можна судити за коефіцієнтом випередження темпами зростання експорту окремої країни визначеного регіону темпів взаємного експорту країн даного регіону. Чим вищий цей коефіцієнт, тим вагомішу роль дана країна відіграє у взаємному експорті регіональної групи. Про співвідношення всіх розглянутих показників дає уявлення таблиця 2.1.

Таблиця 2.1

Класифікація показників, що характеризують участь окремої країни в міжнародному поділі праці

№ з/п	Найменування показників
Група А	
Рівень розвитку МПП на прикладі експортно-імпортних операцій	
1	Експортна квота країни в її ВВП
2	Коефіцієнт випередження темпами росту експорту темпів росту ВВП
3	Імпортна квота країни в її ВВП
4	Коефіцієнт випередження темпами росту імпорту темпів росту ВВП
5	Зовнішньоторговельна квота
Група Б	
Місце міжнародного регіону в системі зовнішньоекономічних зв'язків окремих країн на прикладі експортних операцій	
6	Доля експорту країни в міжнародний регіон в її валовому експорті
7	Коефіцієнт випередження темпами росту експорту країни в міжнародний регіон темпів росту її валового експорту
8	Частка експорту окремої країни у взаємному експорті країн міжнародного регіону
9	Коефіцієнт випередження темпами росту експорту окремої країни в міжнародний регіон темпів росту взаємного експорту групи країн регіону

Слід зауважити, що поряд із вимірюванням розвитку поділу праці в народногосподарській, внутрішньо- та міжгалузевій формах на основі викладеної методології можна проаналізувати різні аспекти участі національної економіки та її окремих підрозділів у МПП. Наприклад, можуть бути вивчені стан питомої ваги галузі у вартості всього експорту країни на світовому ринку, темпи зростання галузей міжнародної спеціалізації порівняно з темпами зростання всієї промисловості країни тощо.

Реалізація переваг МПП у процесі міжнародного обміну будь-якої країни за сприятливих умов забезпечує: по-перше, отримання

різниці між міжнародною і внутрішньою ціною експортованих товарів і послуг, по-друге, економію внутрішніх ресурсів через відмову від національного виробництва при використанні більш дешевого імпорту.

Міжнародна спеціалізація виробництва (МСВ) – це форма міжнародного поділу праці, за якої зосередження однорідного виробництва у світі відбувається на основі прогресуючої диференціації виробничих процесів між різними країнами та їх суб'єктами. Іншими словами, відбувається зосередження виробництва одних видів продукції в одних країнах (або на підприємствах одних країн), а інших видів продукції – в інших країнах (чи на їх підприємствах).

2.2. МІЖНАРОДНА СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ ЯК ОДИН ІЗ НАПРЯМІВ МІЖНАРОДНОГО ПОДІЛУ ПРАЦІ

Наприклад, Японія спеціалізується на виробництві автомобілів, суден, електроніки, годин; Намібія – на видобутку урану й алмазів; Замбія – експортер мідної руди і рафінованої міді; Колумбія – один із найбільших виробників кави.

Спеціалізуючись на виробництві певної групи товарів, конкретні країни отримують необхідні дефіцитні для них товари на міжнародному ринку за рахунок обміну з іншими країнами, що спеціалізуються на інших групах товарів.

Розвиток спеціалізації виробництва є наслідком технічного прогресу. В умовах сучасного етапу НТР посилюється взаємовплив спеціалізації і розвиток техніки, що відбувається наступним чином. У структурі міжнародного поділу праці найбільш активну роль набуває одиничний поділ праці. Розвиток комплексної механізації та автоматизації виробництва на базі широкого використання комп'ютерів, мікропроцесорної техніки і робототехніки, у тому числі впровадження гнучких автоматизованих виробничих систем, обумовлює поглиблення, в першу чергу, подетальної, повузлової та технологічної міжнародної спеціалізації виробництва.

Міжнародна спеціалізація виробництва (МСП) розвивається за двома напрямками: виробничим і територіальним. У свою чергу, виробничий напрям поділяється на міжгалузеву, внутрішньогалузеву спеціалізацію та спеціалізацію окремих підприємств. У територіальному аспекті МСП припускає спеціалізацію окремих країн і регіонів на виробництві певних продуктів та їх частин для світового ринку.

Відомі дві історичні форми міжнародної спеціалізації – міжгалузєва і внутрішньогалузєва.

Міжгалузєва спеціалізація виробництва передбачає зосередження в окремих країнах певних галузей виробництва за відсутності цілого низки інших галузей. Раніше міжнародна спеціалізація виробництва розвивалась виключно як міжгалузєва, прикладом якої є спеціалізація багатьох країн Африки, Азії та Латинської Америки на виробництві мінеральної та сільськогосподарської сировини, а також деяких видів продовольства.

Певною мірою такий вид спеціалізації отримав розвиток і між розвинутими країнами, які мають відносно невеликі за розміром території та чисельність населення. Проте їх спеціалізація частково пов'язана також із географічним середовищем і природними умовами, вона більш прогресивна і характеризується виробництвом промислової продукції та напівфабрикатів. Прикладом такої спеціалізації є Швейцарія, яка відома на весь світ випуском годинників, Швеція – постачальник високоякісної сталі та підшипників, Бельгія – чавуну і сталі, Фінляндія – лісоматеріалів і продукції деревообробки тощо. Високорозвинені країни орієнтують своє виробництво не тільки на національні, а й на міжнародні економічні потреби. Виготовлена ними продукція споживається в усіх частинах світу. Водночас посилюється орієнтація на переробку привізної сировини, замість традиційних місцевих виробництв формуються нові галузі промисловості.

Внутрішньогалузєва спеціалізація виробництва пов'язана з галузями, що засновані не стільки на використанні природних

ресурсів, скільки на результатах науково-технічної діяльності і охоплюють переважно розвинуті країни. Ці країни мають приблизно однакову галузеву структуру виробництва і можливість окремої країни посісти певне місце у міжнародній спеціалізації шляхом випуску найпомітнішої продукції, що залежить від рівня витрат на галузеві науково-дослідні роботи.

Одним із напрямів внутрішньогалузевої спеціалізації є **предметна спеціалізація**, що полягає в зосередженні випуску певних видів продукції даної галузі у тій чи іншій країні. Зокрема, існує спеціалізація великих фірм США, Великої Британії, Німеччини, Японії, а отже, і самих цих країн на виробництві окремих видів обладнання, синтетичних матеріалів тощо.

Більш тісні зв'язки між виробниками різних країн виникають на основі **подетальної спеціалізації**, що являє собою спеціалізацію заводів окремої країни по випуску комплектуючих виробів, вузлів або деталей, які не мають самостійного споживання. Така спеціалізація отримала розвиток при виробництві масової продукції (автомобілів, радіоапаратури, тракторів тощо) і поширюється на випуск двигунів, електрообладнання, підшипників, коробок передач, приборів і т. п.

Спеціалізація підприємств різних країн на виготовленні часткових продуктів пов'язана із сучасною НТР. Ускладнення технологічної структури виробництва призвело до зростання числа деталей і вузлів, що використовуються в готовому виробі. Наприклад, в легковому автомобілі налічується до 20 тис. деталей і вузлів, в прокатних станах – близько 100 тис.

Технологічна спеціалізація означає зосередження зусиль країн на виконанні окремих операцій з виготовлення готового виробу (тобто здійснення окремих технологічних процесів, наприклад, складання, зварювання, фарбування, виробництво виливків, заготовок тощо).

Міжнародна спеціалізація пройшла кілька етапів розвитку.

У 30-ті роки ХХ ст. в світі переважала міжнародна міжгалузева спеціалізація. Розвинені країни спеціалізувалися на виробництві продукції обробних галузей, а країни, що розвиваються, – на продукції видобувних галузей. У 1950–1960-ті р. провідне місце продовжувала займати міжгалузева спеціалізація, але вже на рівні первинних галузей (автомобіле- і тракторобудування, літакобудування, виробництво взуття, годинників і т. п).

У 1970–1980-ті р. на перший план вийшла внутрішньогалузева спеціалізація і відповідний міжнародний обмін товарами-аналогами, що стимулював розвиток подетальної і технологічної спеціалізації. Різноманітні комбінації технологічних прийомів і певного набору вузлів деталей і комплектуючих виробів дозволяють отримувати різні за своїм функціональним призначенням вироби. Вузли й деталі стають вихідними конструктивними елементами нових видів виробів.

Останнім часом отримала розвиток спеціалізація з виробництва комплектного обладнання, спорудження виробничих підприємств «під ключ».

Галузі, що визначають характер міжнародної спеціалізації виробництва країни, є міжнародно-спеціалізованими галузями.

Галузь міжнародної спеціалізації – це галузь, яка визначає характер міжнародної спеціалізації країни. Її характерними ознаками є:

- значно вища частка експорту до цієї галузі порівняно з часткою експорту в інших галузях;
- більш висока питома вага такої галузі у виробництві даної країни порівняно з її часткою у світовому виробництві.

Основний показник рівня міжнародної спеціалізації галузі – **коефіцієнт відносної експортної спеціалізації (Квес)**, який дорівнює відношенню питомої ваги товару в експорті країни до питомої ваги цього товару у світовому експорті.

$$\hat{E}_{\text{дан.}} = \frac{P_i}{e_i} \div \frac{P}{E},$$

де P_i – експорт j -го товару i -тої країни; e_i – загальний експорт i -тої країни; P – експорт j -го товару світового виробництва; E – світовий експорт.

За допомогою цього коефіцієнта можна визначити товари й галузі, які є міжнародно спеціалізованими для даної країни:

- при $K_{\text{вес}} > 1$: чим більше $K_{\text{вес}}$, тим більш явною є міжнародна спеціалізація даної галузі.
- при $K_{\text{вес}} < 1$: чим нижче $K_{\text{вес}}$, тим менше підстав вважати дану галузь (товар) галуззю міжнародної спеціалізації.

Іншим показником, що характеризує міжнародну спеціалізацію країни є **міжнародно спеціалізована продукція**, яка є предметом двосторонніх та багатосторонніх угод міжнародної спеціалізації і кооперації виробництва про поділ виробничих програм. Міжнародно спеціалізованими є також товари, вироблені в одній або декількох країнах і які задовольняють потреби світового ринку в них.

Чим більш значне місце в складі експортованої продукції галузей міжнародної спеціалізації займають вироби передових галузей обробної промисловості, тим прогресивніший характер має міжнародна спеціалізація і тим вище її реальний рівень, і навпаки, явна перевага в експорті продукції видобувних галузей і сільського господарства – свідчення пасивної ролі країни в МПП, відносно відсталості міжнародної спеціалізації.

У сучасних умовах через об'єднання більшості держав світу в єдину економічну систему з розвиненим товарообміном і поділом праці нераціонально «розпорошувати» потенціал однієї країни на піднесення всіх сучасних галузей господарства. Тому в цій ситуації доцільно сконцентрувати виробничі ресурси лише на тих галузях діяльності, в яких дана країна здатна домагатися кращих результатів в порівнянні з іншими учасниками загальносвітового

виробництва і для розвитку яких в даній країні є об'єктивні умови (природні ресурси, технологічні традиції, науково-дослідний доробок, кваліфіковані кадри).

Спеціалізація створює передумови для міжнародного кооперування, тобто для формування тривалих виробничих зв'язків між спеціалізованими підприємствами, розташованими в різних країнах світу.

2.3. МІЖНАРОДНА КООПЕРАЦІЯ ЯК ОДИН ІЗ НАПРЯМІВ МІЖНАРОДНОГО ПОДІЛУ ПРАЦІ

В економічній літературі термін «кооперація виробництва» у міжнародному співробітництві використовується як у вузькому значенні (кооперація виключно виробничої діяльності), так і у широкому (кооперація, включає різні сфери господарської діяльності підприємств: наукові дослідження, матеріально-технічне забезпечення процесу виробництва, збут продукції, управління підприємством).

Міжнародна кооперація виробництва (МКВ) є похідною формою міжнародного поділу праці, яка полягає в розвитку міжнародних виробничих зв'язків, що виникають та існують між міжнародно спеціалізованими суб'єктами з метою поєднання взаємодоповнюючих виробничих процесів.

Основою МКВ є зростаючий рівень розвитку виробничих сил, ступінь їх розбивки на галузі, виробництва, підприємства. Потужним стимулом для розвитку МКВ стало радикальне перетворення в умовах НТР первинного осередку виробництва – підприємства, зі складу якого активно «виокремлюються» деякі стадії технологічного процесу, виділяється випуск складових частин кінцевого продукту.

Світовий досвід показує, що кооперація праці та виробництва – об'єктивний історичний процес, який притаманний усім способам виробництва, країнам з будь-яким соціально-економічним устроєм. В кооперації виробництва об'єднуються і

матеріалізуються передові ідеї, досягнення в галузях фундаментальної науки, науково-дослідних і дослідно-конструкторських роботах (НДДКР), виробничих, конструкторських, управлінських та інформаційних технологіях.

Міжнародне кооперування виробництва охоплює різні сфери співробітництва, головними серед яких є:

- виробничо-технічне співробітництво (розроблення і погодження проектно-конструкторської документації, технологічних процесів, якості продукції, виконання будівельно-монтажних робіт; передача ліцензій та прав власності; удосконалення управління виробництвом тощо);
- співробітництво у сфері реалізації кооперованої продукції;
- співробітництво у післяпродажному обслуговуванні кооперованої продукції.

Міжнародне кооперування праці повністю базується на МПП і самостійно існувати не може, тоді як МПП не обов'язково вимагає для свого існування і розвитку міжнародного кооперування праці. Кооперація в сучасному світі стає відтворювальною базою соціально-економічного та науково-технічного прогресу країн світу, серцевиною світогосподарських процесів, регіональної економічної інтеграції, транснаціоналізації (виробництва, НДДКР, інформаційно-фінансової сфери тощо), міжнародного промислового співробітництва, глобалізації світової економіки. Ця форма взаємодії суб'єктів світового господарства стала прискорювачем структурної перебудови промисловості, її галузевих і міжвідомчих комплексів на новій технологічній основі, у тому числі на основі широкого застосування електронних та інформаційних технологій.

Промислове співробітництво може включати надання ліцензій, створення підприємств чи виробничих ліній; розвиток нових видів технологій та надання інформації, що стосується цих видів технологій; виробництво, маркетинг, спільні проекти або спільна заявка на підряд.

Більшість зарубіжних економістів вважають, що найважливішими рисами міжнародної промислової кооперації є довгостроковість (неодноразовість) господарських зв'язків, їх безпосередня спрямованість на виробництво матеріальних благ, спільна або технологічно пов'язана діяльність із метою економії витрат, вдосконалення виробництва, підвищення продуктивності праці, якості виробленої продукції та ефективності виробництва. При цьому коопераційне співробітництво поширюється як на саме виробництво, так і на діяльність, що передуює виробничому процесу або пов'язану з ним іншим шляхом, наприклад, на реалізацію готових виробів.

У всій спільності коопераційних зв'язків науково-технічна кооперація між господарюючими суб'єктами різних країн може розглядатися як частина міжнародної виробничої кооперації. У тому випадку, коли коопераційні зв'язки в науково-дослідницькій діяльності поширюються згодом і на сферу виробництва або, навпаки, кооперація у сфері виробництва тягне за собою співпрацю партнерів у сфері промислових розробок, пов'язаних з удосконаленням своєї продукції, ми маємо справу з виробничо-технічною кооперацією.

При домовленості партнерів з виробничо-технічної кооперації про спільний збут продукції, що випускається, така кооперація набуває форму науково-виробничо-збутової. Співробітництво у такій формі відображає комплексний підхід до вирішення проблем науково-технічного розвитку, за якого мають бути пов'язані в одну систему всі етапи суспільного виробництва від наукового пошуку до реалізації продукції на світовому ринку.

Серед форм промислового співробітництва виділяють:

- поставку комплектних підприємств та обладнання з подальшою оплатою їх вартості продукцією, яку належить виготовити на їх основі;
- надання ліцензій та (або) виробничого досвіду, а також знань з подальшою оплатою їх вартості поставками продукції, отриманої з їх використанням;

- підряд;
- спільне виробництво, включаючи науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР);
- спільні підприємства;
- спільні проекти.

Поставка комплектних підприємств, обладнання з подальшою оплатою їх вартості виготовленою на їх основі продукцією або сировиною, яку буде видобуто, являє собою особливу форму виробничої кооперації. Її ще називають **коопераційною співпрацею на компенсаційній основі** або просто «компенсаційні угоди». Крім поставок машин, устаткування, технологічних ліній та їх монтажу вона включає також супутні послуги, які надає постачальник і ціна яких, як правило, входить у вартість угоди. Постачальник надає клієнту план виконання робіт, навчає місцевий персонал, надає допомогу при введенні об'єкта в експлуатацію тощо. Часто співробітництво розповсюджується на обмін технічною документацією та інформацією, проведення спільних досліджень з удосконалення продукції, здійснення виробничого процесу та спільного маркетингу.

Близьким за своєю суттю до першої форми коопераційного співробітництва є **надання ліцензій, виробничого досвіду і знань** з наступною оплатою їх вартості поставками продукції, отриманої з їх використанням. Ця форма співпраці лише умовно може розглядатися як форма кооперації, оскільки в даному випадку не гарантується встановлення безпосередніх постійних виробничих або науково-технічних зв'язків між партнерами. Такі компенсаційні угоди переростають у коопераційні за умови налагодження спільного виробництва.

Підряд – це найпростіша, початкова форма кооперації, при якій підрядник зобов'язується виконувати певні роботи у відповідності з завданням свого партнера по кооперації, його замовленням і за його технічною документацією або специфікацією. Загальною рисою угод цього виду коопераційного співробітництва є короткий термін дії – більшість із них

включають в себе короткострокові зобов'язання, які щорічно поновлюються. В цілому коопераційне співробітництво на основі простих підрядних відносин слід розглядати як перехідний етап до більш складних форм співробітництва, наприклад, до таких, як спільне виробництво.

Спільне виробництво передбачає обмін вузлами і деталями з подальшим складанням готової продукції на підприємстві одного або обох партнерів. Передумовою для успішного здійснення цієї форми співробітництва є вирішення питань стандартизації, уніфікації та типізації окремих деталей і вузлів, кінцевої продукції. Воно супроводжується, як правило, великим обсягом взаємних поставок і веде до більшої взаємозалежності і більшого взаємозв'язку партнерів. Спільне виробництво передбачає поставку кожним партнером певної кількості вузлів, деталей та інших компонентів для виготовлення кінцевого продукту на підприємстві одного або обох партнерів. Сюди ж включається розробка технічних умов на вказані компоненти, розподіл їх виробництва між партнерами зі встановленням обсягу і специфіки виробництва. Часто таке співробітництво поширюється і на проведення загальних НДДКР. У цьому випадку може мати місце передача розробленої технології обом сторонам і співробітництво повинно бути суворо збалансовано.

Спільне виробництво на основі спеціалізації порівняно з коопераційним співробітництвом на основі розподілу програм дає можливість більш повно використовувати потужності, підвищувати конкурентоспроможність продукції, скорочувати витрати виробництва. Міжнародна практика свідчить про те, що досягнення угод з високим ступенем спеціалізації партнерів є складним і довготривалим процесом, який вимагає чіткого визначення обов'язків сторін, узгодження цін, технічних нормативів, термінів поставок сировинних матеріалів, процедур контролю якості компонентів і кінцевої продукції, порядку врегулювання розбіжностей, а також ефективної координації дій.

Спільні підприємства (СП) – більш складна, комплексна форма виробничої кооперації. Базуючись на принципах спільної участі партнерів у капіталі, управлінні, розподілі доходів і ризиків, вони передбачають велику зацікавленість у виконанні взятих на себе зобов'язань. Спільні підприємства концентрують переваги і вигоди всіх форм кооперування (підвищення технічного рівня продукції та її конкурентоспроможності, випуск продукції в більш стислі терміни при менших витратах на виробництво, прискорення інноваційного циклу, проникнення на ринки інших країн з розширенням експортного продажу на них).

Коопераційне співробітництво у формі *спільних проектів* – співробітництво двох або більше країн для реалізації проекту (відповідно, двостороннього або багатостороннього) як в інтересах країн базування партнерів з кооперування, так і для його виконання на замовлення будь-якої іншої країни.

В останні роки значне поширення в світі набула транснаціональна кооперація корпоративних структур, яка залежно від форми свого існування об'єднує в собі практично всі наведені вище форми міжнародного кооперування. Поява і поширення в світі організаційних структур у вигляді транснаціональних компаній (ТНК) викликано ускладненнями і взаємними перетинаннями господарських процесів, посиленням міжфірмової і міждержавної конкурентної боротьби за ринки збуту і джерела сировини. Під ТНК, як правило, мають на увазі засноване на договорі (угоді) довгострокове добровільне співробітництво між юридично й економічно самостійними підприємствами, які розміщені в різних країнах, для досягнення спільної мети шляхом свідомого узгодженої поведінки партнерів, число яких не обмежується. Форми подібного підприємницького співробітництва, в першу чергу, визначаються: спорідненістю виробничої діяльності підприємств і технологічних процесів, які на них здійснюються, наявністю або відсутністю механізму акціонерного співзасновництва. При наявності останнього виникає феномен транснаціональної фінансово-промислової

корпорації, причому багато розвинених корпоративних структур – це об'єднання фінансово-промислового характеру.

Важливість розвитку міжнародного кооперування пояснюється, насамперед, постійною тенденцією підвищення капіталоемності випуску нової продукції, що вимагає величезних фінансових ресурсів. Міжнародна кооперація виробництва дає можливість значно скоротити час підготовки виробництва нових товарів і зменшити їх капіталоемність. Це обумовлено тим, що міжнародне кооперування розширює можливості комплексного, тривалого і мобільного використання різних виробничих ресурсів. Крім того, кооперування дає можливість досягти понад 90% рівня якості продукції іноземного партнера, тоді як освоєння зарубіжної технології своїми силами дозволяє забезпечити тільки 70–80% цього показника.

2.4. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ У МІЖНАРОДНОМУ ПОДІЛІ ПРАЦІ

На сучасному етапі розвитку світового господарства майже неможливо знайти велику галузь національного виробництва, яка б не залежала від міжнародних умов виробництва. Поділ праці на міжнаціональному рівні поглиблюється з одночасним зростанням зовнішньої складової у розвитку національних економік і світового господарства в цілому. Однак сформований сьогодні міжнародний поділ праці і функціонує на його основі світове господарство являє собою складну і суперечливу систему в якій ледве вдається підтримувати баланс різноспрямованих інтересів і взаємодію його окремих підсистем. 80 % всього сукупного ресурсного потенціалу світової економіки контролює так званий «золотий мільярд». Найбільш розвинені країни розпоряджаються близько 85% ВВП, що виробляється в світі. На їх частку припадає і понад 84% світової торгівлі. Світ все більше постає як неподільне глобальне ціле, в якому формуються і розвиваються суперечливі та різноспрямовані тенденції, і перш за все – глобалізація і одночасно регіоналізація економічного життя.

Тенденція до глобалізації світового економічного життя проявляється у все більш вільному переміщенні в світовому економічному просторі товарів і факторів виробництва. Вони стають дедалі доступнішими всім і за більш низькою ціною. В основі глобалізації лежить поглиблення міжнародної спеціалізації й інтернаціоналізація виробництва, транснаціоналізація капіталу й утворення транснаціональних корпорацій (ТНК). Вона проявляється як у сферах виробництва матеріальних благ, розподілу, обміну та споживання, так і в розвитку всіх форм МЕВ і сприяє цьому розвитку.

Тенденція до регіоналізації виражається насамперед у створенні регіональних торговельно-економічних блоків (ЄС, НАФТА – Північноамериканська угода про вільну торгівлю, АСЕАН – Асоціація держав Південно-Східної Азії та ін.). Ці регіональні інтеграційні явища можна визначити як процеси господарсько-політичного об'єднання країн на основі розвитку глибоких стійких взаємозв'язків і розподілу праці між національними господарствами, взаємодії їх відтворювальних структур на різних рівнях і в різних формах.

На мікрорівні інтеграційна регіоналізація йде шляхом взаємодії відтворювальних суб'єктів (підприємства, фірми), що сприяють взаємопроникненню і зростанню національних економік; на макрорівні – на основі розвитку міжнародної торгівлі товарами та послугами і зростання міжнародного руху факторів виробництва (капіталу, робочої сили, технології), що набувають форму міждержавних договорів за узгодженням національних стратегій економічного і політичного розвитку.

Глобалізація, що охопила практично всі країни світу, зумовила створення соціально-економічної системи, яка була названа американським вченим І. Валлерстайном світ-системою. Світ-економіка цієї системи включає ядро (або Центр), а також Периферію і напівпериферію. Але функціонування соціуму в цій світо-системі, за І. Валлерстайном, відбувається в наш час складно. Він пояснює це наступними чинниками:

- по-перше, кожна система має початок і життєвий цикл, що досягає в певний момент точки біфуркації. У цій точці навіть незначні дії приводять до масштабних змін в системі, що приводить до кінця її існування;

- по-друге, сучасна світ-система як система історична в даний час, на думку І. Валлерстайна, досягла у своєму розвитку точки біфуркації і вступила в стадію завершальної кризи.

Усілякі потрясіння у світовій економіці та у житті народів світу, з якими стикається людство на початку XXI століття, підтверджує прогнози американського вченого. Очевидно світ на порозі системних змін. Багато локальних та регіональних проблем, що існували раніше, в умовах глобалізації перетворюються на всесвітні. На цьому тлі безперервно виникають і загострюються конфлікти між країнами, особливо між країнами Центру і Периферії, виникають кризи, які одними політичними й економічними заходами не завжди вдається погасити.

Одночасно зі зростаючою інтернаціоналізацією впливу виробництва і споживання на природне середовище зростає потреба в міжнародному співробітництві, спрямованому на рішення глобальних проблем сучасності (охорона природного середовища, освоєння Світового океану, космосу, допомога голодуючому населенню країн та ін.).

У зв'язку з ситуацією, що склалася на сучасному етапі, з'явилась *Концепція нового міжнародного економічного порядку (НМЕП)*, прийнята в 1974 р. Організацією Об'єднаних Націй. Її сутність полягає в перебудові міжнародних економічних відносин, що передбачає усунення аморальних, з позиції сучасних морально-етичних норм, міждержавних зв'язків.

Основною метою НМЕП є згуртування всіх народів на новій гуманістичній основі – принципах справедливості і взаємної поваги.

Концепція НМЕП включає такі основні положення, як:

- визнання суверенної рівності всіх держав і розвиток міжнародного економічного співробітництва;

- встановлення повного національного суверенітету над природними ресурсами та всіма видами економічної діяльності;
- ослаблення коливань цін на сировинні товари, що експортуються країнами, що розвиваються, і скорочення їх відриву від цін на імпортовану ними продукцію обробної промисловості;
- розширення системи торгових преференцій для країн, що розвиваються;
- нормалізація функціонування міжнародної валютної системи; прийняття комплексу заходів зі скорочення технологічного розриву між розвиненими і країнами, що розвиваються;
- вирішення проблеми фінансової заборгованості країн; регламентація і контроль за діяльністю міжнародних корпорацій в цих країнах.

Таким чином, сучасний світ рухається до нової, синтезованої моделі розвитку. Її характеризують не тільки якісне відновлення технологічної бази виробництва, широке впровадження ресурсо- та енергозберігаючих технологій, але і принципово важливі зрушення в структурі, змісті й характері процесів виробництва і споживання.

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Територіальний поділ праці; міжнародний поділ праці; функціональні підрозділи поділу праці; міжнародна спеціалізація; міжнародна кооперація; фактори міжнародного поділу праці; показники рівня участі в міжнародному поділі праці; галузь спеціалізації.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Дайте класифікацію міжнародного кооперування виробництва.
2. Наведіть приклади предметної, подетальної і технологічної спеціалізації країн.

3. Новий економічний порядок і МПП.
4. Окреслити основні фактори міжнародного поділу праці.
5. Охарактеризуйте особливості участі України у міжнародному поділі праці.
6. Охарактеризуйте сучасні тенденції у МПП.
7. Проілюструйте вплив абсолютних переваг А. Сміта і порівняльних переваг Д. Рікардо на МПП.
8. Розкрийте економічну сутність міжнародного поділу праці.
9. Чому міжнародний поділ праці є необхідною умовою створення світового господарства?
10. Які є показники рівня міжнародної спеціалізації?
11. Які є форми міжнародних спеціалізації та кооперування виробництва?
12. Які особливості та тенденції міжнародного поділу праці Ви можете перелічити?
13. Які переваги дає країні участь у міжнародному поділі праці?

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Напрямами розвитку міжнародного поділу праці є:
 - а) прискорення темпів виводу капіталу;
 - б) економічна інтеграція;
 - в) міжнародна спеціалізація та кооперація виробництва;
 - г) прискорення міжнародної торгівлі.
2. Основними видами міжнародної галузевої спеціалізації є:
 - а) промислова та сільськогосподарська спеціалізація;
 - б) предметна та подетальна спеціалізація;
 - в) загальна та часткова спеціалізація;
 - г) інформаційна та високотехнологічна спеціалізація.
3. Основним спонукальним мотивом участі країни в МПП є:
 - а) отримання інформації про конкурентів;

- б) переділ сфер впливу між країнами;
- в) отримання економічного ефекту;
- г) доступ до джерел сировини та енергії.

4. Росія продає в Німеччину природний газ, Німеччина Росії – устаткування. Цю ситуацію можна вважати:

- а) міжнародним поділом праці;
- б) міжнародною кооперацією виробництва;
- в) міжнародною спеціалізацією виробництва;
- г) міжнародним поділом всіх факторів виробництва.

5. Зазначити основні причини розвитку міжнародного поділу праці:

- а) відмінність у природно-кліматичних умовах;
- б) геополітичні особливості становища країни;
- в) використання інформаційних переваг;
- г) проведення політики імпортозаміщення.

6. У світовому господарстві можна виділити наступні типи міжнародного поділу праці:

- а) технологічний, подетальний;
- б) загальний, частковий, одиничний;
- в) галузевий, вузловий;
- г) сировинний, високотехнологічний.

7. У ХХІ ст. МПП найбільш динамічно розвивається у таких сферах, як:

- а) виробництво;
- б) обмін технологіями;
- в) транспорт;
- г) інвестиції.

8. Міжнародний поділ праці в перспективі буде:

- а) неухильно поглиблюватися;

- б) залишиться без змін;
- в) знижуватися;
- г) немає правильної відповіді.

9. Галузі, що визначають характер міжнародної спеціалізації країни, називаються:

- а) міжнародно-спеціалізовані;
- б) спеціалізовані;
- в) міжнародні;
- г) найбільш розвинені.

10. Міжнародний поділ праці – це:

- а) спеціалізація країн на виробництві тих чи інших товарів і їх комплектуючих;
- б) спеціалізація країн на розвитку певних секторів економіки або певних галузей цих секторів;
- в) виконання окремих технологічних етапів міжнародного виробничого процесу;
- г) все вище перераховане.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Горбач Л. М. Міжнародні економічні відносини : підручник / Л. М. Горбач, О. В. Плотніков. – К. : Кондор, 2009. – 266 с.
2. Козик В. В. Міжнародні економічні відносини : навч. посібник / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Н. Б. Даниленко. – 7-ме вид., стереот. – К. : Знання, 2008. – 406 с.
3. Международные экономические термины : словарь-справочник / А. П. Голиков, П. А. Черномаз. – К. : Центр учебной литературы, 2008. – 376 с.
4. Міжнародна економіка : підручник / [Ю. Г. Козак, Д. Г. Лук'яненко, Ю. В. Макогон та ін.] ; за ред. Ю. Г. Козака, Д. Г. Лук'яненка, Ю. В. Макогона ; М-во освіти і науки України. –

3-тє вид., переробл. та доповн. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 560 с.

5. Романчиков В. І. Міжнародні економічні відносини : навч. посібник / В. І. Романчиков, І. О. Романченко – К. : ЦУЛ, 2008. – 256 с.

6. Світова економіка : підручник / А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, О. І. Рогач та ін. – К. : Либідь, 2007. – 640 с.

7. Фомішин С. В. Міжнародні економічні відносини : навч. посібник / С. В. Фомішин, Ю. В. Колесник. – Львів : Новий Світ – 2010. – 356 с.

РОЗДІЛЗ

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ЯК ПРОВІДНА ФОРМА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН _____ ■

3.1. Основні теорії міжнародної торгівлі.

3.2. Міжнародна торгівля: сутність та показники.

3.3. Регулювання міжнародної торгівлі: види та інструменти.

3.1. ОСНОВНІ ТЕОРІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Проблема пошуку об'єктивної основи міжнародного розподілу праці для забезпечення національного багатства суспільства була і залишається центральною в економічній теорії. В умовах, коли обмін товарами був єдиним, а потім і переважаючим каналом взаємодії національних економік, саме на сфері міжнародної торгівлі фокусувалися емпіричний аналіз і відповідні теоретичні дослідження. Вочевидь, міжнародна торгівля розвивається тому, що вона приносить вигоду країнам, які беруть участь в ній. У зв'язку з цим одне з основних питань, на яке повинна відповісти теорія міжнародної торгівлі, полягає в тому, що лежить в основі економічного виграшу від зовнішньої торгівлі, або чим визначаються напрями зовнішньоторговельних потоків.

Основні макроекономічні теорії міжнародної торгівлі поділяються на меркантилістську, класичні (теорії абсолютних і порівняльних переваг), неокласичні (теорія Хекшера–Оліна–

Самуельсона, неофакторні теорії) альтернативні теорії міжнародної торгівлі (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Ключові характеристики основних теорій міжнародної торгівлі

Теорії	Характеристика		
	Методологічна основа	Підвалини міжнародного обміну	Роль держави
Меркантилізм	Емпіричний досвід міжнародної торгівлі	–	Протекціонізм
Теорія абсолютних переваг	Трудова теорія вартості	Абсолютні відмінності між країнами в трудовитратах внаслідок природних відзнак	Вільна торгівля
Теорія порівняльних переваг	Трудова теорія вартості	Відносні відмінності між країнами у трудовитратах внаслідок природних відзнак	Вільна торгівля
Теорія Хекшера–Оліна–Самуельсона	Теорія порівняльних переваг	Відносні відмінності між країнами в наділенні чинниками виробництва	Регулювання
Неофакторні теорії	Теорія порівняльних переваг	Відносні відмінності між країнами в наділенні чинниками виробництва, їх якості та скомбінованості	Регулювання
Альтернативні теорії	Теорії економічного розвитку та технологічного зростання	Технологічний пріоритет	Регулювання

Меркантилістська теорія

Сучасні теорії міжнародної торгівлі мають свою історію. Питання – чому країни торгують одна з одною – було поставлено економістами одночасно з виникненням на початку XVII століття перших шкіл економічної думки, які почали приділяти увагу розвитку зовнішньої торгівлі.

В період розвитку і падіння середньовічного феодалізму в Європі великі географічні відкриття, що були засновані на досягненнях у мореплавстві, зробили доступними нові континенти. В Західній півкулі виявили золото, що значно розширило можливості його використання в якості грошей. Зміцнювалися національні держави, а найбільш сильні з них захоплювали колонії та боролися за розподіл сфер впливу.

На цьому історичному фоні була потрібна економічна теорія, яка б вийшла за межі феодальних теорій самозабезпечення і змогла б обґрунтувати роль товару в межах нової господарської системи і довести потребу в економічній експансії національних держав за рубіж.

Такою теорією став *меркантилізм* – напрям економічної думки, розроблений європейськими ученими, що підкреслював товарний характер виробництва. Меркантилісти дотримувалися статичного погляду на світ, який, із їхньої точки зору, мав у своєму розпорядженні лише обмежену кількість багатства. Тому багатство однієї країни могло збільшитися лише за рахунок збідніння іншої. Оскільки зростання багатства можливе лише за рахунок перерозподілу, кожній нації, окрім міцної економіки, була необхідна сильна державна машина, яка включала б армію, військовий і торговий флот, яка могла б забезпечити перевагу над іншими країнами.

Економічна система, відповідно до поглядів меркантилістів, складається з трьох секторів: виробничий сектор, сільський сектор і іноземні колонії. Торговці розглядалися як найбільш важлива для успішного функціонування економічної системи група, а праця – як основний чинник виробництва.

Ранній меркантилізм виник наприкінці XV ст. і був заснований на прагненні до збільшення грошового багатства. Для утримання грошей в країні заборонявся їх вивіз за кордон. При цьому повинно накопичуватися золото, що ототожнювалося у той час з багатством.

Пізній меркантилізм розвивався з другої половини XVI ст. до середини XVIII ст. Центральним положенням пізнього меркантилізму була система активного торговельного балансу. Багатство ототожнювалося з надміром товарів, який вже на зовнішньому ринку повинен був перетворитися на гроші. Тому для зміцнення національних позицій держава повинна:

- підтримувати позитивний торговий баланс – вивозити товарів більше, ніж ввозити, оскільки це забезпечує приплив золота;

- регулювати зовнішню торгівлю для збільшення експорту і скорочення імпорту з метою забезпечення позитивного торгового сальдо за допомогою тарифів, квот й інших інструментів торгової політики;

- заборонити або суворо обмежити вивіз сировини і дозволити безмитний імпорт сировини, яка не добувається всередині країни;

- стимулювати посередницьку торгівлю, у зв'язку з чим дозволявся вивіз грошей за кордон. При цьому висувався принцип купувати дешевше в одній країні і продавати дорожче в іншій;

- заборонити всяку торгівлю колоній з іншими країнами, окрім метрополії, яка єдино може перепродавати колоніальні товари за кордон, і заборонити колоніям виробляти готові товари, перетворюючи їх тим самим на постачальників сировини в метрополії.

Практична економічна політика, яка була заснована на переконаннях меркантилізму, привела до встановлення державного контролю за використанням і обміном дорогоцінних металів. Уряди намагалися заборонити вивіз золота і срібла приватними особами. Уряд дозволяв здійснювати зовнішню торгівлю лише певними маршрутами і певним компаніям, головне завдання яких полягало в забезпеченні позитивного сальдо торгового балансу. Саме в той час виникли торгові монополії – «Hudson Bay Company» та «Dutch East India Trading Company» – які проіснували багато десятиліть, аж до другої половини XVIII ст.

Крім того, уряд субсидував експорт, накладав митні збори на імпорт споживчих товарів, при цьому імпорт сировини, яку можна було перетворити на експортний товар, митами не обкладався.

Меркантилісти здійснили серйозний внесок у теорію міжнародної торгівлі вже тому, що вперше підкреслили її значущість для економічного зростання країни і розробили одну з можливих моделей її розвитку. Вони вперше описали те, що в сучасній економіці називається платіжним балансом. Обмеженість меркантилістів полягає в тому, що вони не змогли зрозуміти, що збагачення однієї нації може відбуватися не лише за рахунок збідніння інших, із якими вона торгує, що міжнародна економіка розвивається, а тому розвиток країн можливий не лише за рахунок переділу вже існуючого багатства, але й за рахунок його нарощування.

Таким чином, меркантилісти першими запропонували чітку теорію міжнародної торгівлі. Передвісники класичної школи економіки вперше показали прямий взаємозв'язок зовнішньої торгівлі з внутрішньоекономічним розвитком країн.

Меркантилістська школа панувала в економіці протягом півтора століття. Внаслідок цього на початку XVIII ст. міжнародна торгівля виявилася обплутаною великою кількістю обмежень. Правила торгівлі, розроблені національними властями, часто суперечили одне одному і йшли врозріз з потребами капіталістичного способу виробництва, який тільки народжувався.

Класична теорія міжнародної торгівлі

Англійський економіст Девід Юм був одним із перших, хто кинув виклик меркантилізму, розробивши концепцію механізму взаємодії «цін – золота – потоків» («price– specie– flow»). Ця концепція ґрунтувалася на таких припущеннях: наявності прямого зв'язку між кількістю грошей в обігу і рівнем цін (пізніше це отримає назву кількісної теорії грошей); повній зайнятості в кожній з країн; еластичному за ціною попиту на ринку (зростання цін приводить до скорочення витрат на виробництво товарів, і

навпаки); існуванні чистої конкуренції на ринку як товарів, так і чинників виробництва; вільному обороті національних валют у золото і назад (пізніше це буде названо «золотим стандартом»). При дотриманні цих умов урівноваження торгового балансу відбувається автоматично.

Наступний сильний удар по меркантилістських переконаннях на зовнішню торгівлю завдали економісти, що представляли школу, яка пізніше отримала назву класичної. Головним з економістів, які кинули виклик меркантилізму, був Адам Сміт.

Сміт чітко сформулював, що добробут націй залежить не стільки від кількості накопиченого ними золота, скільки від їх здатності виробляти кінцеві товари і послуги. Тому основне завдання полягає не в надбанні золота, а в розвитку виробництва за рахунок розподілу праці та її кооперації. Якнайкраще це може бути досягнуто в умовах, коли виробники абсолютно економічно вільні і можуть самостійно в межах існуючих законів обирати рід своєї діяльності. Ця політика отримала назву «лессе-фер».

«*Лессе-фер*»(фр. *laissez-faire*) – політика державного невтручання в економіку і свободи конкуренції. Теорія зовнішньої торгівлі А. Сміта заснована на численних припущеннях. Він приймає як аксіому, що: єдиним чинником виробництва є праця; має місце повна зайнятість, тобто всі наявні трудові ресурси використовуються на виробництві товарів; в міжнародній торгівлі беруть участь лише дві країни, які торгують одна з одною лише двома товарами; витрати виробництва залишаються постійними, а їх зниження збільшує попит на товар; ціна одного товару виражена в кількості праці, витраченої на виробництво іншого; транспортні витрати по перевезенню товарів із однієї країни в іншу дорівнюють нулю; зовнішня торгівля вільна від обмежень і регламентації.

Відповідно до переконань А.Сміта:

- урядам слід не втручатися в зовнішню торгівлю, підтримувати режим відкритих ринків і свободи торгівлі;
- нації, так само як і приватні особи, повинні спеціалізуватися на виробництві тих товарів, у виробництві яких у

них є переваги, і торгувати ними в обмін на товари, перевагою у виробництві яких володіють інші;

- зовнішня торгівля стимулює розвиток продуктивності праці шляхом розширення ринку за межі національних кордонів;

- експорт є позитивним чинником для економіки країни, бо забезпечує збут надлишку товарів, які не можуть бути продані на внутрішньому ринку;

- субсидії на експорт є податком на населення і ведуть до підвищення внутрішніх цін і тому мають бути скасовані.

Теорія абсолютних переваг («*absolute advantage theory*»)– країни експортують ті товари, які вони виробляють з меншими витратами (у виробництві яких вони мають абсолютну перевагу), й імпортують ті товари, які виробляються іншими країнами з меншими витратами (у виробництві яких перевага належить їх торговельним партнерам).

Природно, що теорія абсолютних переваг не могла ґрунтуватися виключно на природних відмінностях. У зв'язку з цим А. Сміт відзначає, що разом із природними перевагами існують ще переваги набуті: «В даному випадку не має жодного значення, чи є ті переваги, якими володіє одна країна порівняно з іншою, природними або набутими. Оскільки одна країна володіє такими перевагами, а інша позбавлена їх, для останньої буде завжди вигідно купувати у першої, а не виробляти самій. Перевага, якою володіє ремісник перед своїми сусідами, що займаються іншими професіями, є набутою, і, проте, як він, так і вони знаходять вигіднішим купувати один у одного, замість того, щоб виробляти предмети не за своєю спеціальністю».

А. Сміт вперше зробив аналіз зміни відносних цін. Одним із фундаментальних положень його теорії абсолютних переваг є положення про розподіл праці як засіб підвищення ефективності, яка знаходить своє втілення в спеціалізації. Згідно з цим принципом взаємодія сторін полягає в тому, аби самим не виробляти те, що можна купити дешевше. Отже, країна здійснює зовнішню торгівлю з метою досягнення дешевшого споживання.

Вона вступає у торговельні відносини, коли зовнішні ціни нижче внутрішніх. Ціни є вирішальним чинником торгівлі, а відносні ціни лежать в основі економічної динаміки.

А. Сміт також довів, що при зростанні міжнародної торгівлі спостерігається поглиблення спеціалізації і розподіл праці. Отже, кожна країна може збільшити своє споживання за рахунок міжнародної торгівлі, а це веде до зростання добробуту.

Модель абсолютних переваг. Міжнародна торгівля є вигідною в тому випадку, якщо дві країни торгують такими товарами, які кожна з країн виробляє з меншими витратами (тобто за якими дана країна має абсолютну перевагу у витратах виробництва), ніж країна-партнер. Оскільки праця є єдиним чинником виробництва, умова абсолютної переваги у витратах означає, що одній країні вимагається менше часу на виробництво одиниці товару, ніж іншій країні.

Якщо допустити, що має місце повна зайнятість, то дотримання цієї умови в рамках країни I означає, що $A_1Q_1 + A_2Q_2 \leq L$, де A_1 – час, необхідний для виробництва одиниці товару 1; A_2 – час, необхідний для виробництва одиниці товару 2; Q_1 – обсяг виробництва товару 1; Q_2 – обсяг виробництва товару 2; L – трудові ресурси, наявні в країні. Як видно з формули, обмеженість трудових ресурсів означає, що для збільшення виробництва товару 1 країна вимушена скоротити виробництво товару 2. І навпаки, будь-яке збільшення виробництва товару 2 неминуче веде до скорочення випуску товару 1. Введемо далі в модель країну II – партнера з торгівлі. Припустимо, що: A_1 – час, необхідний для виробництва одиниці товару 1; A_2 – час, необхідний для виробництва одиниці товару 2.

Якщо країні I потрібно менше годин для виробництва товару 1, ніж країні II, це означає, що країна I має абсолютну перевагу перед країною II у виробництві цього товару і що країні I вигідно експортувати цей товар в країну II: $A_1 < A_1$.

Якщо країні II потрібно менше годин на виробництво товару 2, ніж країні I, то країна II має абсолютну перевагу перед країною

I у виробництві цього товару, і країні II вигідно його експортувати в країну I: $A_2 > A_2$.

Сильний бік теорії абсолютних переваг полягає в тому, що вона заснована на трудовій теорії вартості і показує явні переваги розподілу праці вже не лише на національному, але й на міжнародному рівні. Її обмеженість для пояснення міжнародної торгівлі також очевидна: теорія не відповідає на питання, чому торгують між собою країни навіть за відсутності абсолютної переваги у виробництві тих або інших товарів.

Таким чином, відповідно до теорії абсолютних переваг, розробленої А. Смітом, міжнародна торгівля є вигідною в тому випадку, якщо дві країни торгують такими товарами, які кожна з них виробляє з меншими витратами, ніж країна-партнер. Країни експортують ті товари, у виробництві яких вони мають абсолютну перевагу, і імпортують ті товари, у виробництві яких перевага належить їх торговим партнерам.

З теорії А. Сміта витікало, що чинники виробництва володіють абсолютною мобільністю усередині країни, тобто переміщуються в ті райони, де вони отримують найбільшу абсолютну перевагу. Рано чи пізно внаслідок пересування чинників абсолютна перевага одних регіонів перед іншими зникне і доходи від чинників вирівняються. Здавалося б, торгівля повинна припинитися. Проте Давид Рікардо розвинув теорію абсолютних переваг і показав, що торгівля вигідна кожній з двох країн, навіть якщо жодна з них не володіє абсолютною перевагою у виробництві конкретних товарів.

Як показує міжнародна практика, можуть зазнати зміни навіть масштаби і якість земельних і природних ресурсів. У міру того, як відбуваються ці зміни, відносна ефективність, з якої країни виробляють різні товари, також змінюється. І в цих умовах особливої значущості набуває виявлення причин і чинників, що забезпечують ефективну зовнішньоторговельну стратегію країни, її безумовне кількісне і якісне економічне зростання.

Д. Рікардо, відзначивши специфіку міжнародних економічних відносин, створив модель, в якій показав, що недотримання

принципу А. Сміта не є перешкодою для взаємовигідної торгівлі. Д. Рікардо сформулював *теорію порівняльної переваги*: «Країна повинна спеціалізуватися на експорті товарів, у виробництві яких вона має найбільшу абсолютну перевагу (якщо вона має абсолютну перевагу за обома товарами) або не найменшу абсолютну перевагу (якщо вона не має абсолютної переваги за жодним з товарів)».

Згідно з теорією порівняльних переваг відносні ціни товарів залежать лише від витрат праці на одиницю продукції, отже, зовнішня торгівля можлива лише при виконанні умови:

$$\frac{l_1^A}{l_1^B} < \frac{l_2^A}{l_1^B} \text{ або } \frac{l_1^A}{l_2^A} < \frac{l_1^B}{l_2^B},$$

де l_j – трудовитрати на виробництво j -го виду продукції в країні i .

Цей принцип є найбільш продуктивним в економічній політиці держав. Він дозволяє визначити напрям спеціалізації країни в системі міжнародного розподілу праці, об'єктивно проаналізувати обсяги і напрями зовнішньої торгівлі, виявити тенденції розвитку зовнішньоторговельних стосунків. Таким чином, принцип, сформульований ще в 1817 р. Д. Рікардо, зберігає актуальність і на сьогодні.

Аналіз еволюції теорії порівняльних переваг Д. Рікардо дозволив сформулювати декілька концептуальних висновків, якими вона була доповнена:

- велика частина чинників виробництва має відтворювальний характер;
- сукупність чинників, сконцентрованих в одній окремо взятій країні, має відносний характер реально в часі на кожен конкретний момент, оскільки прогрес науки і техніки здатний сформувати подібну комбінацію в інших країнах;
- порівняльні переваги в країні мають певну динаміку.

Це означає, що при визначенні стратегії розвитку економіки країни необхідно не лише правильно визначити пріоритети, але й коло порівняльних переваг для кожної з галузей господарства в динаміці. При аналізі напрямів розвитку міжнародної торгівлі слід враховувати, що, по-перше, економічні ресурси розподілені між країнами нерівномірно. По-друге, ефективне виробництво різних товарів вимагає різних технологій або комбінацій ресурсів. При цьому важливо підкреслити, що економічна ефективність, з якої країни здатні виробляти різні товари, може змінюватися з часом. Тому переваги країн, як абсолютні, так і порівняльні, не є раз і назавжди даними. Звичайно, в реальному світі існують обставини, що перешкоджають спеціалізації країн, заснованій виключно на абсолютних і порівняльних перевагах. Наприклад, коли країни, виходячи з політичних мотивів, проводять протекціоністську політику наперекір економічній ефективності або високі транспортні витрати змушують країни виробляти багато товарів самостійно. Проте важливо підкреслити, що теорії абсолютних і порівняльних переваг мають потенціал розвитку і в системі сучасних економічних теорій.

Неокласичні теорії міжнародної торгівлі

Класичні теорії міжнародної торгівлі пояснювали міжнародну торгівлю відмінностями між країнами у відносній вартості виробництва товарів та залишали осторонь ключове питання: через що виникають ці відмінності між країнами? Спроба відповіді на це питання була зроблена в *неокласичних теоріях* міжнародної торгівлі. Сутність неокласичних теорій зводиться до моделі пропорційності чинників Хекшера–Оліна, моделі специфічних чинників Самуельсона і неофакторних моделей.

У 1920–1930-ті роки шведський економіст Елі Хекшер і його учень Бертіль Олін сформулювали нову теорію міжнародної торгівлі. На їхню думку, міжкраїнові відмінності у відносній вартості пояснюються тим, що, по-перше, при виробництві різних товарів

чинники використовуються в різних співвідношеннях і, по-друге, неоднакова відносна забезпеченість країн чинниками виробництва.

Згідно з *теорією Хекшера–Оліна* країни прагнутимуть експортувати товари, які вимагають значних витрат чинників виробництва, що вони мають у своєму розпорядженні у відносному надлишку, і невеликих витрат дефіцитних для них чинників в обмін на товари, які виробляються з використанням чинників у зворотній пропорції. Ця теорія міжнародної торгівлі отримала назву *моделі пропорційності чинників*.

Відомий американський економіст П. Самуельсон у 1970-ті роки доповнив теорію Хекшера–Оліна припущеннями про те, що, по-перше, чинники виробництва не можуть абсолютно вільно переміщатися від виробництва одного товару до іншого, тобто існує обмежена мобільність чинників виробництва і, по-друге, різні виробництва відрізняються не лише своїм кінцевим продуктом, але й комбінацією чинників, які вони використовують у виробництві. При цьому найбільш мобільним чинником виробництва є праця, яка обов'язково використовується у виробництві будь-якого товару, а капітал і природні ресурси використовуються переважно в специфічних виробництвах і тому є не мобільними, а специфічними чинниками.

Таким чином, у прихованому вигляді експортуються надлишкові чинники й імпортуються дефіцитні чинники виробництва, тобто пересування товарів із країни в країну компенсує відносно низьку мобільність чинників виробництва в масштабах світового господарства. Ця теорія міжнародної торгівлі отримала назву *моделі специфічних чинників*.

Важливо підкреслити, що і в тій, і в іншій моделі йдеться не про кількість чинників виробництва, які є в країні, взагалі, а про відносну забезпеченість ними порівняно з іншими країнами. Якщо в даній країні якого-небудь чинника виробництва більше, ніж в інших країнах, то ціна на нього буде відносно нижче. Отже, і відносна ціна того продукту, у виробництві якого цей відносно дешевший чинник використовується більшою мірою, ніж інші, буде

нижче, ніж в інших країнах. Таким чином, виникають порівняльні переваги, що визначають напрями зовнішньої торгівлі.

Теорія Хекшера–Оліна–Самуельсона, яка об'єднує обидві ці моделі на основі загального виводу про причини спеціалізації різних країн на тому або іншому товарі в міжнародному обміні, успішно пояснює багато закономірностей, що спостерігаються в міжнародній торгівлі. Країни дійсно вивозять переважно продукцію, у витратах на виробництво якої домінують відносно надлишкові у них ресурси. Проте структура виробничих ресурсів, які мають в своєму розпорядженні промислово розвинені країни, поступово вирівнюється. Крім того, на світовому ринку все більше зростає доля торгівлі аналогічними товарами між рівними в промисловому розвитку країнами.

Теорема Рибчинського. Істотно модернізував теорію порівняльних переваг Т. Рибчинський. Суть його новації полягає в тому, що він довів, що все більша пропозиція одного з чинників виробництва приводить до непропорційно більшого відсоткового збільшення виробництва і доходів в тій галузі, для якої цей чинник використовується відносно інтенсивніше, і до скорочення виробництва і доходів в тій галузі, в якій цей чинник використовується відносно менш інтенсивно. Зокрема, доведено, що розширення виробництва на експорт за допомогою відносно надлишкового чинника приведе до падіння виробництва в інших галузях, для яких даний чинник не є відносно надлишковим. У цих галузях зростає потреба в імпортованих товарах. Навпаки, розширення відносно недостатнього чинника приведе до зростання виробництва в імпортозаміщуючих галузях і скоротить потребу в імпорті.

Таким чином, із міжнародною торгівлею можуть бути пов'язані не лише позитивні, але й негативні наслідки, що пояснює наявність двох тенденцій в зовнішньоторговельній політиці – вільної торгівлі і протекціонізму.

Парадокс Леонтьєва. Нові явища в структурі міжнародної торгівлі після Другої світової війни, динамічний науково-технічний прогрес зумовили розвиток теорії міжнародної торгівлі

двох напрямів, які характеризувалися появою так званих неофакторних моделей та альтернативних моделей міжнародної торгівлі.

Неофакторний підхід в цілому зберігає методологію неокласичної моделі, але одночасно характеризується багатоваріантністю.

Відомий американський економіст В. Леонт'єв в середині 1950-х років зробив спробу емпіричної перевірки основних висновків теорії Хекшера–Оліна–Самуельсона і дійшов парадоксальних висновків. Використавши модель міжгалузевого балансу «витрати–випуск», побудовану на основі даних про економіку США за 1947 р., В. Леонт'єв показав, що в американському експорті переважали відносно більш трудомісткі товари, а в імпорті – капіталомісткі. Враховуючи, що в перші післявоєнні роки в США, на відміну від більшості їх торговельних партнерів, капітал був відносно надлишковим чинником виробництва, а рівень заробітної плати був значно вищий, цей емпірично отриманий результат явно суперечив тому, що передбачала теорія Хекшера–Оліна–Самуельсона, а отже, отримав назву «*Парадокс Леонт'єва*».

Подальші дослідження підтвердили наявність цього парадоксу в післявоєнний період не лише для США, але й для інших країн. Численні спроби пояснити цей парадокс дозволили розвинути і збагатити теорію Хекшера–Оліна–Самуельсона шляхом урахування додаткових обставин, що впливають на міжнародну спеціалізацію, серед яких:

- неоднорідність чинників виробництва, перш за все робочої сили, яка може істотно розрізнятися за рівнем кваліфікації. З цієї точки зору, в експорті розвинених країн може відбиватися надмірність саме висококваліфікованої робочої сили і фахівців, тоді як країни, що розвиваються, експортують продукцію, яка вимагає великих витрат некваліфікованої праці;

- значна роль природних ресурсів, які зазвичай можуть брати участь у виробничих процесах лише у поєднанні з великою

кількістю капіталу (наприклад, в галузях добувної промисловості). Це певною мірою пояснює, чому експорт із багатьох країн, яка розвиваються, багатих на природні ресурси, є капіталомістким, хоча капітал у цих країнах і не є надлишковим чинником виробництва;

■ вплив на міжнародну спеціалізацію зовнішньоторговельної політики, що проводиться державою, яка може обмежувати імпорту і стимулювати виробництво всередині країни й експорт продукції тих галузей, де інтенсивно використовуються відносно дефіцитні чинники виробництва.

В. Леонтьєв своїми сумнівами дав імпульс до подальшого розвитку теорії порівняльних переваг. Економісти почали вивчати вплив людського чинника як порівняльної переваги, яка має в різних країнах різну якість (кваліфікація праці).

Альтернативні теорії міжнародної торгівлі

В останні десятиліття в напрямках і структурі світової торгівлі відбуваються істотні зрушення, які не завжди піддаються вичерпному поясненню в межах класичних теорій торгівлі. Це спонукало як до подальшого розвитку вже існуючих теорій, так і до розробки альтернативних теоретичних концепцій. Серед таких якісних зрушень слід назвати: перетворення технічного прогресу на домінуючий чинник в світовій торгівлі; дедалі зростаюча питома вага в торгівлі зустрічних поставок аналогічних товарів, які виробляються в країнах із приблизно однаковою забезпеченістю чинниками виробництва; різке збільшення частки світового товарообігу, що припадає на внутрішньофірмову торгівлю.

До *альтернативних моделей* відносять:

- модель життєвого циклу продукту;
- модель економії у масштабах виробництва;
- моделі внутрішньогалузевої торгівлі;
- теорію технологічного розриву;
- теорію обкрадаючого зростання;

- модель наукоємкої спеціалізації;
- теорії експортної поведінки і т. ін.

Альтернативні моделі, враховуючи існування країн із різним рівнем економічного і технологічного розвитку, аналізують торгівлю переважно під кутом зору нових наукоємких товарів. Характерною для них є орієнтація на динамічні порівняльні переваги, які створюються, виникають і зникають з часом.

Аспекти міжнародної торгівлі розроблені в середині 1960-х років американським економістом Раймондом Верноном в межах *теорії життєвого циклу продукту*, в якій пояснення розвитку світової торгівлі товарами дається на основі етапів їх життя, тобто періоду часу, протягом якого товар володіє життєздатністю на ринку і забезпечує досягнення цілей продавця. Відповідно до цієї теорії, кожен продукт проходить чотири стадії: а) виведення на ринок; б) розвиток; в) зрілість; г) занепад.

Сутність цієї теорії полягає в тому, що той самий товар в той самий час знаходиться в різних країнах на різних стадіях свого життєвого циклу. А країни, в свою чергу, поділяються на країни-новатори, країни-послідовниці та інші країни, які останніми починають споживання та виробництво товару. Модель демонструє, як із часом країна-новатор з основного експортера товару перетворюється на його імпортера, а країна-послідовниця з імпортера стає основним експортером на світовому ринку. Інші країни з часом також можуть трансформуватися в експортерів, але вже на тій стадії, коли товар є розповсюдженим і стандартним. Країна-новатор відмовляється від виробництва даного товару за умов уже розглянутих теорій факторонаділеності і технологічного розриву.

Теорія життєвого циклу продукту достатньо точно відображає еволюцію багатьох галузей, проте не є універсальним поясненням тенденцій розвитку міжнародної торгівлі. Існує багато товарів, що не вписуються в теорію життєвого циклу (з коротким життєвим циклом, високими витратами на транспортування, диференційовані за якістю, з вузьким колом потенційних споживачів тощо).

На початку 1980-х років П. Кругман і деякі інші економісти запропонували альтернативне класичному пояснення міжнародної торгівлі, засноване на так званому ефекті масштабу, тобто скороченні довготривалих середніх витрат виробництва у міру збільшення обсягу випуску.

Відповідно до *теорії ефекту масштабу*, виробництва, що дають економічний ефект при збільшенні масштабів виробництва, повинні розміщуватися в країнах з емним внутрішнім ринком. Міжнародна торгівля грає в цьому вирішальну роль, оскільки дозволяє розширити ринки збуту. В результаті споживачам пропонується більше продукції і за нижчими цінами. Основним у цій теорії є припущення, що розвинені країни наділені факторами виробництва приблизно в однакових пропорціях, а тому торгівля між ними доцільна в тому разі, якщо вони спеціалізуються на виробництві товарів різних галузей, що дозволяє знижувати витрати за рахунок масового виробництва. В цілому робиться висновок, що лише великі країни можуть мати відповідні порівняльні переваги, а малі країни повинні або спеціалізуватися на товарах, собівартість яких не змінюється при збільшенні обсягів виробництва, або мати гарантований попит на свої експортні товари в інших країнах.

У 1991 р. американський економіст М. Портер у книзі «Конкурентні переваги країн» запропонував новий підхід до аналізу розвитку міжнародної торгівлі. Виходячи з того, що на світовому ринку конкурують фірми, а не країни. М. Портер показує, як фірма створює і утримує конкурентну перевагу і яка роль уряду в цьому процесі.

Теорія конкурентних переваг М. Портера стверджує, що конкурентні переваги, які дозволяють фірмі досягати успіху на світовому ринку, залежать, з одного боку, від правильно обраної конкурентної стратегії, а з іншого – від співвідношення чинників, що визначають ці конкурентні переваги. Вибір фірмою конкурентної стратегії залежить від двох головних чинників: структури галузі, в якій діє дана фірма, і тієї позиції, яку займає

фірма в своїй галузі, за рахунок чого вона забезпечує свою прибутковість. Міцність позицій в конкурентній боротьбі забезпечується або нижчим, ніж у конкурентів, рівнем витрат, або диференціацією продукту, що виробляється. Для успіху на світовому ринку необхідне поєднання правильно обраної конкурентної стратегії фірми з конкурентними перевагами країни. М. Портер виділяє чотири детермінанти конкурентної переваги країни (рис. 3.1):

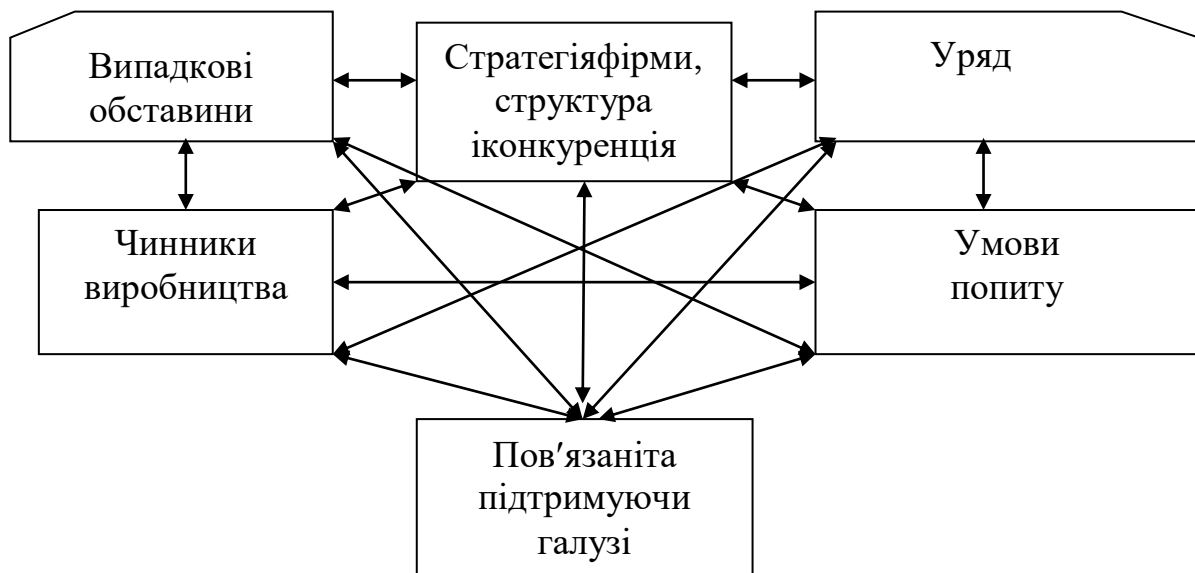


Рис. 3.1. Детермінанти конкурентних переваг М. Портера

- чинники виробництва, у тому числі природні ресурси і створені країною чинники (інфраструктура, кваліфікована робоча сила);
- обсяг і характер попиту з боку внутрішніх споживачів, що стимулює нововведення і підвищення якості продукції, підштовхуючи фірми до виходу на зовнішній ринок;
- наявність або відсутність в країні національних постачальників і взаємопов'язаних галузей, конкурентоздатних у міжнародному масштабі, що виробляють взаємодоповнюючу продукцію;
- стратегія фірм, внутрішньонаціональна конкуренція та умови створення, організації і управління фірмами.

При цьому беруться також до уваги дві додаткові змінні – роль уряду, який проводить цілеспрямовану економічну політику і впливає на всі чотири детермінанти конкурентних переваг країни, і випадкові обставини, якими не можна нехтувати при сучасних масштабах виробництва. На підставі результатів досліджень компаній в різних країнах М. Портер робить висновок про те, що країни мають найбільші шанси на успіх в тих галузях, де всі чотири детермінанти конкурентної переваги (так званий національний «ромб») мають найбільш сприятливий характер. Причому національний «ромб» – це система, компоненти якої взаємно підсилюються, і кожен детермінант впливає на всі інші.

Таким чином, згідно з теорією конкурентних переваг, конкуренція – це динамічний процес, що розвивається, в основі якого лежать інновації і постійні оновлення технології. Тому для пояснення конкурентних переваг необхідно з'ясувати, як фірми і країни покращують якість чинників виробництва, підвищують ефективність їх застосування і створюють нові.

На особливу увагу заслуговують *моделі внутрішньогалузевої торгівлі*, оскільки вони орієнтовані на дослідження однієї з ключових тенденцій в сучасній міжнародній торгівлі – до середини ХХ ст. міжнародна торгівля мала виключно міжгалузевий характер, а в сучасних умовах домінує внутрішньогалузева торгівля, у тому числі між розвиненими країнами.

У 1961 р. шведський економіст Пітер Ліндерт висунув гіпотезу, що на обсяг і структуру торгівлі товарами обробної промисловості (а саме вони є основним у внутрішньогалузевій торгівлі) впливають не витратні умови пропозиції, а умови і характер попиту, зумовлені однаковим або близьким рівнем ВВП на душу населення в країнах. У таких країнах споживачі мають порівнянні споживацькі переваги, які може задовольняти продукція будь-якої з цих країн. Крім цієї основної умови, фахівцями визначені додаткові фактори, що впливають на розвиток двосторонньої внутрішньогалузевої торгівлі: близькість

рівнів доходу на душу населення; близькість цін факторів і витрат виробництва; близькість рівня тарифних і нетарифних бар'єрів; номінальна величина транспортних витрат. Для аналізу рівня участі країни у внутрішньогалузевій торгівлі використовується специфічний показник – *індекс внутрішньогалузевої торгівлі*, який визначається за формулою:

$$Y = \frac{(X_i + M_i) - (X_i - M_i)}{X_i + M_i} \bullet 100,$$

де X_i і M_i – експорт і імпорт даної галузі в одній з країн-партнерів з торгівлі.

Модель технологічного розриву пов'язує торгівлю між країнами з існуванням відмінностей в рівнях їх технологічного розвитку. Відповідно до цієї теорії саме прогресивні технології дають країні переваги в боротьбі за експортні ринки. У розвиток цієї теорії американський економіст М. Познер включив концепцію імітаційного лага, який складається з лага попиту і лага реагування. Лаг попиту є проміжком часу, необхідним для формування попиту на новий експортний продукт. Лаг реагування пов'язаний з проміжком часу, необхідним виробникам країни-імпортера для реагування на конкуренцію з-за кордону, почавши місцеве виробництво аналогічного товару. Різниця між цими двома лагами і обумовлює міжнародну торгівлю. Технологічний розрив може бути подоланий шляхом копіювання нововведень в найкоротші терміни, проте при цьому країна, що здійснює «потік» нововведень, як правило, забезпечує умови стабільних технологічних переваг і відповідної спеціалізації країни.

Заслуговують на увагу також концепції міжнародної торгівлі, що відображають специфіку проблем розвитку країн, що розвиваються.

Так, *теорія обкрадаючого зростання*, вперше запропонована Дж. Бхагваті і доповнена Х. Джонсоном та К. Аледжандро, акцентує увагу на випадках, коли об'єктивно обумовлена

орієнтація країн, що розвиваються, на розширення експорту сировинних товарів негативно відбивається на їх економічному стані. Така ситуація виникає у випадках, коли збільшення пропозиції сировинних товарів призводить до значного зниження світових цін на них, що, у свою чергу, викликає погіршення умов торгівлі для країн, що розвиваються.

Модель наукоємної спеціалізації обґрунтовує спеціалізацію розвинених країн з виробництвом експорту наукоємних і технологічно складних товарів, а країнам, що розвиваються, пропонується спеціалізація з виробництвом експорту сировини і ресурсоємних товарів.

Мікроекономічні теорії міжнародної торгівлі – *теорії експортної поведінки* – основну увагу акцентують на тому, як експортна фірма починає і розвиває свою експортну діяльність, аналізують експортні мотиви і стратегії фірми, її маркетинговий потенціал і тому подібне.

Еволюція теорії міжнародної торгівлі, адекватно відображаючи найбільш істотні зміни в системі міжнародного поділу праці, формує методологію дослідження сучасних проблем світового господарства.

3.2. МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ: СУТНІСТЬ ТА ПОКАЗНИКИ

Міжнародна торгівля – найвизначальніша форма міжнародних економічних відносин

Традиційною і найбільш розвинутою формою міжнародних економічних відносин завжди була і залишається міжнародна торгівля, на частку якої припадає до 2/3 вартості всіх транскордонних економічних потоків. Вона є одною з найдавніших і найважливіших форм зв'язку між товаровиробниками різних країн, що виникла на основі міжнародного поділу праці, і виражає їх взаємну економічну залежність.

Сучасна регіоналізація світової економіки і світогосподарських зв'язків на фоні загальної глобалізації мають

істотний вплив на структуру міжнародної торгівлі, її географію, динаміку і тенденції. Під впливом науково-технічного прогресу відбувається «злам» і витіснення старих принципів міжнародної торгівлі і поява нових. Прикладом цього може служити відхід в системі світогосподарських зв'язків «на останній план» принципу «економіки масштабу» (economy of scale) і його заміна принципом «економіки різноманіття» (economy of scope). Змінюється її географія – експортери перетворюються на імпортерів, і навпаки. З'являються нові способи організації та здійснення торговельних операцій, удосконалюються міжнародні нормативно-правові основи їх ведення.

У класичному розумінні **міжнародна торгівля** – сфера міжнародних товарно-грошових відносин, що є сукупністю зовнішньої торгівлі всіх країн світу. Стосовно однієї країни зазвичай використовується термін «зовнішня торгівля», стосовно торгівлі двох країн між собою – міждержавна, взаємна, двостороння торгівля, а стосовно торгівлі всіх країн між собою – міжнародна або світова торгівля. При цьому під міжнародною торгівлею розуміють торгівлю товарами і послугами.

Зовнішня торгівля – це обмін товарами і послугами між державно оформленими національними господарствами. Вона складається з увезення (імпорту) і вивозу (експорту) товарів. Термін «зовнішня торгівля» застосовується лише до окремо взятої країни.

У сукупності зовнішня торгівля різних країн утворює міжнародну торгівлю. **Міжнародна торгівля** – це сфера товарно-грошових стосунків, яка є сукупністю зовнішньої торгівлі всіх країн світу. Це історично перша форма міжнародних економічних зв'язків, що являє собою обмін товарами і послугами між державно оформленими національними господарствами (державами).

Місце міжнародної торгівлі в системі міжнародних економічних відносин визначається тим, що, по-перше, з її допомогою реалізуються результати всіх форм світогосподарських зв'язків – вивозу капіталу, виробничої кооперації, науково-

технічного співробітництва. По-друге, розвиток міжнародної торгівлі товарами визначає динаміку міжнародного обміну послугами. По-третє, зростання і поглиблення міжрегіональних і міждержавних взаємозв'язків виступає найважливішою передумовою міжнародної економічної інтеграції. По-четверте, міжнародна торгівля сприяє подальшому поглибленню міжнародного розподілу праці й інтернаціоналізації господарського життя.

Залежно від об'єкта міжнародної торгівлі виділяють дві її форми:

1) **міжнародна торгівля товарами** – форма зв'язку між товаровиробниками різних країн, яка виникає на основі міжнародного розподілу праці і визначає їх взаємну економічну залежність.

2) **міжнародна торгівля послугами** – специфічна форма світогосподарських зв'язків щодо обміну послугами між продавцями і покупцями з різних країн.

Міжнародна торгівля товарами є першою і найбільш розвиненою формою міжнародних економічних відносин. На її стабільне і стійке зростання вплинули наступні чинники:

- розвиток міжнародного розподілу праці й інтернаціоналізація виробництва;
- НТР, яка сприяла відтворенню основного капіталу, створенню нових галузей економіки і прискоренню реконструкції старих;
- активна діяльність ТНК на світовому ринку;
- лібералізація міжнародної торгівлі за допомогою заходів, проведених ГАТТ/ВТО;
- розвиток процесів торгово-економічної інтеграції: усунення регіональних бар'єрів, формування спільних ринків, зон вільної торгівлі і таке інше.

Структурні зрушення, що відбуваються в економіці країн під впливом НТР, спеціалізація і кооперування промислового виробництва, процеси глобалізації підсилюють взаємодію

національних господарств. Це сприяє активізації міжнародної торгівлі. Міжнародна торгівля, опосередуючи рух усіх міжкраїнових товарних потоків, росте швидше виробництва: на кожні 10% роста світового виробництва приходиться близько 16% збільшення обсягу світової торгівлі. Тим самим створюються більш сприятливі умови для його розвитку. Коли ж у торгівлі відбуваються збої, сповільнюється і розвиток виробництва.

Система показників розвитку міжнародної торгівлі

Сукупність показників розвитку міжнародної торгівлі можна поділити на сім груп: обсягові (абсолютні), результуючі, структурні, інтенсивності, ефективності, динаміки та зіставлення. Деякі показники, наприклад індекси концентрації експорту та диверсифікації експорту, використовуються тільки в міжнародних зіставленнях, інші – для оцінки розвитку як зовнішньої торгівлі, так і міжнародної торгівлі в цілому (обсяг експорту, імпорту, товарна та регіональна структури торгівлі).

1. Основою системи показників розвитку міжнародної торгівлі є *група обсягових індикаторів*, до складу якої входять експорт, реекспорт, імпорт, реімпорт, зовнішньоторговельний обіг, генеральна торгівля, спеціальна торгівля та фізичний обсяг торгівлі.

1.1. *Експорт* (від лат. *exportare* – вивозити) – вивезення товарів, робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності, в т. ч. виключних прав на них, з митної території країни за кордон без зобов'язання їх зворотного ввезення. Обсяги вивезення товарів, робіт, послуг і результатів інтелектуальної діяльності характеризує показник «експорт», який розраховується у вартісних одиницях за певний період, як правило, рік. Експорт може вимірюватися і натуральними одиницями, коли йдеться про однорідні, порівняні товари (вугілля, нафта, газ тощо).

1.2. *Імпорт* (від лат. *importare* – ввозити) – ввезення товарів, робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності, в т. ч. виняткових прав на них, на митну територію країни з-за кордону без зобов'язання про зворотне вивезення. Цей процес характеризує

показник «імпорт», який розраховується у вартісних одиницях за певний період, найчастіше, за рік. Обсяги імпорту однорідних, порівняних товарів можуть розраховуватись у кількісних одиницях (цукор, пшениця, цемент тощо).

Фактично обсяги експорту та імпорту є основою для розрахунку інших показників розвитку міжнародної торгівлі.

1.3. Зовнішньоторговельний обіг – сума вартості експорту та імпорту країни за певний період, який показує загальні обсяги зовнішньоторговельної діяльності, тобто експорту та імпорту в цілому:

$$ЗТО = E + I,$$

де *ЗТО* – зовнішньоторговельний обіг; *E* – обсяг експорту (у вартісних одиницях); *I* – обсяг імпорту (у вартісних одиницях).

Експорт та імпорт розраховуються кожною країною в натуральних і вартісних показниках. Вартісні показники розраховуються у національній валюті і переводяться в долари США для міжнародного порівняння. Невелика група країн, особливо країни з високою інфляцією, розраховують експорт та імпорт напряму в доларах США. З метою міжнародного порівняння експорт розраховується в світових цінах на момент перетину товаром кордону на базі **ФОВ** – вільний на борту (FOB – *free on board*), імпорт – на базі цін **СІФ** – вартість, страхування і фрахт (CIF – *cost, insurance, freight*). Оскільки основна частка товарів в міжнародній торгівлі перевозиться морським транспортом, за основу розрахунку цін експорту й імпорту береться транспортування морем.

Світовий товарообіг – сума вартості експорту та імпорту всіх країн світу (вартість усіх товарів, що перетинають державні кордони). Вартість світового експорту завжди менша (приблизно на 3 – 6%) за вартість імпорту на суму фрахту на страхування внаслідок того, що майже всі країни оцінюють експорт за цінами ФОВ, а імпорт більшості країн обліковується за цінами СІФ (FOB < CIF).

1.4. Фізичний обсяг зовнішньої торгівлі – оцінка експорту або імпорту товарів у незмінних цінах одного періоду (як правило, року) для отримання інформації щодо руху товарної маси без впливу коливання цін.

Індекс фізичного обсягу розраховується за формулою:

$$I_{\text{ф.о.}} = \frac{\sum q_1 P_0}{\sum q_0 P_0},$$

де $I_{\text{ф.о.}}$ – індекс фізичного обсягу; P_0 – ціна товару в базисному періоді; q_1 – кількість товару в періоді, що вивчається; q_0 – кількість товару в базисному періоді.

2. Результуючі показники, до яких належать сальдо торговельного балансу, сальдо балансу послуг, сальдо балансу поточних операцій, індекси стану платіжного балансу, індекс «умови торгівлі», індекс концентрації експорту, коефіцієнт імпортової залежності країни, у сукупності характеризують стан зовнішньої торгівлі за критерієм збалансованості експорту та імпорту, ефективності та місця країни в світовій торгівлі.

Міжнародні відносини знаходять своє відображення у балансах міжнародних розрахунків. **Баланси міжнародних розрахунків** – це співвідношення грошових вимог і зобов'язань, надходжень і платежів однієї країни стосовно інших країн. До системи балансів міжнародних розрахунків входять:

- розрахунковий баланс;
- баланс міжнародної заборгованості;
- платіжний баланс.

Розрахунковий баланс – це співвідношення вимог і зобов'язань даної країни щодо інших країн на певну дату, незалежно від термінів надходження платежів. Вимоги та зобов'язання виникають внаслідок участі в міжнародній торгівлі (експорту та імпорту товарів і послуг), міжнародної міграції капіталу (надання та отримання позичок і кредитів), міжнародної міграції робочої сили.

Баланс міжнародної заборгованості за методологією та призначенням наближений до розрахункового балансу, але відрізняється від нього складом статей і має певні особливості в окремих країнах.

У системі балансів міжнародних розрахунків основне місце посідає платіжний баланс, дані якого кількісно та якісно характеризують масштаби, структуру та характер зовнішньоекономічних зв'язків країни.

Платіжний баланс – це співвідношення суми платежів, здійснених даною країною за кордоном, і надходжень, отриманих нею з-за кордону, за певний період (рік, квартал, місяць). Крім того, платіжний баланс фіксується на певну дату (день) для відстеження стану та співвідношення платежів і надходжень. За методологією Міжнародного Валютного Фонду, платіжний баланс – це систематичний перелік усіх економічних операцій, що були здійснені за певний проміжок часу між резидентами даної країни та нерезидентами (резидентами всіх інших країн світу).

2.1. Сальдо (від італ. *saldo* – розрахунок, залишок) – різниця між грошовими надходженнями і витратами за певний проміжок часу.

2.1.1. Сальдо торговельного балансу:

$$C_T = E_T - I_T,$$

де C_T – сальдо торговельного балансу; E_T – вартість товарного експорту; I_T – вартість товарного імпорту.

Якщо експорт (надходження) перевищує імпорт (платежі), то сальдо додатне, а торговельний баланс активний. Якщо ж експорт (надходження) менший за імпорт (платежі), то сальдо від'ємне, а торговельний баланс пасивний. Рівність експорту та імпорту утворює нульове сальдо балансу, а сам баланс у таких випадках називається чистим, або нетто-балансом. Аналогічно розраховуються й інші показники.

2.1.2. Сальдо балансу послуг:

$$C_{\text{п}} = E_{\text{п}} - I_{\text{п}} ,$$

де $C_{\text{п}}$ – сальдо балансу послуг; $E_{\text{п}}$ – вартість експорту послуг; $I_{\text{п}}$ – вартість імпорту послуг.

2.1.3. Сальдо балансу поточних операцій:

$$C_{\text{по}} = E_{\text{по}} - I_{\text{по}} ,$$

де $C_{\text{по}}$ – сальдо балансу поточних операцій; $E_{\text{по}}$ – надходження за статтями балансу поточних операцій; $I_{\text{по}}$ – платежі за статтями балансу поточних операцій.

Сальдо, розраховані за даними статей балансу поточних операцій, показують результат зовнішньоторговельних операцій та абсолютний розмір різниці між експортом та імпортом.

2.2. Абсолютні розміри сальдо торговельного балансу, балансу послуг або балансу з поточних операцій – **індекси стану балансу**– дають можливість лише ранжувати країни за цим показником. Зіставляти ж розміри сальдо за країнами некоректно через те, що країни мають різні економічні та експортні потенціали. У такому випадку доречно використовувати індекс стану балансу, який ще називають індексом покриття експортом імпорту (коефіцієнтом покриття імпорту експортом):

$$I_{i/e} = \frac{E}{I} \cdot 100 \% ,$$

де E та I – відповідно вартість експорту та імпорту.

Якщо індекс менший за 100, то торговельний баланс має від'ємне сальдо, а якщо перевищує 100, то він має позитивне сальдо.

2.3. Індекс «умови торгівлі» – відношення експортних цін країни до її імпортних цін. Якщо розглядати випадок, коли країна експортує та імпортує один товар, то умови торгівлі показують, яку

кількість товару А отримує країна за кожну одиницю проданого товару В. Якщо індекс розраховується щодо великої сукупності товарів, то він визначається як співвідношення індексів експортних та імпортних цін. Для цього розраховується індекс експортних цін:

$$P_x = \sum_{i=1}^n x_i P_i ,$$

де P_x – індекс експортних цін; X_i – частка кожного i -го товару в загальній вартості експорту в базовому році; P_i – відношення поточної експортної ціни на цей товар до його ціни в базовому році.

Аналогічно розраховується й індекс імпортних цін:

$$P_m = \sum_{i=1}^n m_i P_i ,$$

де P_m – індекс імпортних цін; m_i – частка кожного i -го товару в загальній вартості імпорту в базовому році; P_i – відношення поточної імпортної ціни на цей товар до його ціни в базовому році.

Остаточо індекс «умови торгівлі» розраховується як співвідношення двох індексів:

$$I_{y.t.} = \frac{P_x}{P_m} ,$$

де $I_{y.t.}$ – індекс «умови торгівлі»; P_x – індекс експортних цін (в одиницях національної або іншої валюти); P_m – індекс імпортних цін.

На індекс «умови торгівлі» не впливає валюта, що була обрана для розрахунку індексів середніх цін, тому індекси різних країн світу порівняні між собою. Значення індексу коливається навколо одиниці:

$I_{y.t.} = 1$ – умови торгівлі залишилися незмінними;

$I_{y.t.} > 1$ – умови торгівлі поліпшились порівняно з базовим періодом;

$I_{у.т.} < 1$ – умови торгівлі погіршилися порівняно з базовим періодом.

Індекс «умови торгівлі» є одним із показників, що характеризують зміну положення країни в світовій торгівлі.

2.4. Коефіцієнт імпортової залежності країни – відношення обсягу імпорту певного товару до обсягу його споживання в країні. Імпорту залежність можна охарактеризувати як залежність країни від зовнішнього ринку в яких-небудь товарах або їх групах внаслідок відсутності в країні необхідних для виробництва потужностей, сировини, кваліфікованих кадрів або через причини економічного та політичного характеру.

Коефіцієнт імпортової залежності (Z_{ij}) розраховується за формулою:

$$Z_{ij} = \frac{I_{ij}}{P_{ij}},$$

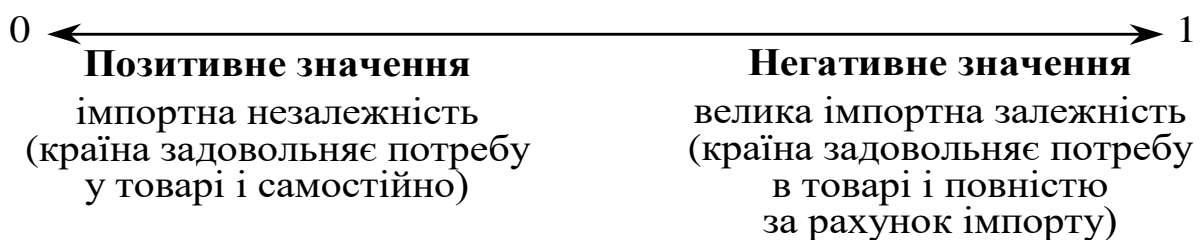
де I_{ij} – обсяг імпорту i -го товару в країну j ; P_{ij} – обсяг споживання (реальна місткість ринку) i -го товару в країні j .

Обсяг споживання, в свою чергу, розраховується за формулою:

$$P_{ij} = Q_{ij} + I_{ij} - E_{ij},$$

де Q_{ij} – обсяг виробництва i -го товару в країні j ; I_{ij} – обсяг імпорту i -го товару в країну j ; E_{ij} – обсяг експорту i -го товару з країни j .

Значення коефіцієнта розміщують у межах:



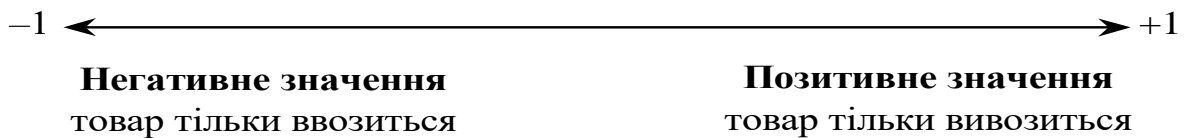
2.5. Індекс чистої торгівлі – показує по кожному з товарів рівень перевищення експорту над імпортом (при позитивному

значенні) або рівень перевищення імпорту над експортом (при від'ємному значенні):

$$NT = \frac{(E_i - I_i)}{(E_i + I_i)},$$

де NT – показник чистої торгівлі; E_i – експорт товару i ; I_i – імпорт товару j .

Значення індексу розміщують у межах:



Значення «-1» та «+1» відповідно є екстремальними. Інші від'ємні значення демонструватимуть ступінь перевищення імпорту над експортом, а інші позитивні – відповідно ступінь перевищення експорту над імпортом.

3. Структурні показники розвитку міжнародної торгівлі характеризують експортні та імпорتنі товарні потоки за такими ознаками, як товарний склад і регіональна спрямованість.

3.1. Товарна структура експорту – це систематизація за певними ознаками сукупності товарів, що вивозяться з країни, а **товарна структура імпорту** – відповідно систематизація за певними ознаками сукупності товарів, що ввозяться до країни або групи країн. Таким чином, товарна структура експорту може розраховуватися для країни, групи країн, усіх країн світу, а товарна структура імпорту – за окремими країнами та групами країн. При структуризації товарного потоку можуть використовуватися такі ознаки, як походження, призначення та ступінь обробки товарів.

Товарна структура експорту країни – структурований за певними ознаками обсяг товарного експорту країни за певний період, як правило, за рік. Вона показує експортну спеціалізацію країни та питому вагу кожної товарної позиції в експорті. В більшості країн світу товарна структура експорту складається за основними його статтями.

Товарна структура імпорту країни – структурований за певними ознаками обсяг товарного імпорту країни за певний період, як правило, за рік. Вона показує імпорту залежність країни від окремих товарів і товарних груп, а також питому вагу кожної товарної позиції в імпорті. В більшості країн світу товарна структура імпорту також складається за основними його статтями.

3.2. Індекс диверсифікації експорту – індекс відхилення товарної структури експорту країни від структури світового експорту. Використовується, як правило, для визначення розбіжностей у структурі зовнішньої торгівлі країн, експорт яких є достатньо різнобічним. Розраховується на базі абсолютного відхилення частки або іншого товару в експорті країни від його частки у світовому експорті.

4. Показники інтенсивності міжнародної торгівлі. У світовій практиці для виміру зовнішньоторговельної інтенсивності країн використовується два типи показників: обсяг зовнішньої торгівлі (або експорту, або імпорту окремо) на душу населення країни та відношення експорту (або імпорту, або зовнішньоторговельного обігу окремо) до валового внутрішнього продукту (ВВП) країни.

4.1. Обсяг експорту, імпорту або зовнішньоторговельного обігу на душу населення:

$$E_d = \frac{E}{Ч} ; \quad I_d = \frac{I}{Ч} ; \quad ЗТО_d = \frac{ЗТО}{Ч} ,$$

де E_d – експорт на душу населення; I_d – імпорт на душу населення; $ЗТО_d$ – зовнішньоторговельний обіг на душу населення; E – вартість національного експорту за рік; I – вартість національного імпорту за рік; $ЗТО$ – зовнішньоторговельний обіг країни за рік ($E + I$); $Ч$ – чисельність населення країни на відповідний рік.

4.2.1. Експортна квота. У міжнародних зіставленнях експортна квота використовується не тільки для характеристики рівня інтенсивності зовнішньої торгівлі країни, а й з метою оцінки

рівня відкритості національного господарства, участі в міжнародному розподілі праці. Розраховується за формулою:

$$K_e = \frac{E}{\text{ВВП}} \cdot 100\% ,$$

де K_e – квота експортна; E – річний обсяг експорту країни; ВВП – ВВП країни за аналогічний період.

У міжнародних зіставленнях експортна квота часто також називається коефіцієнтом відкритості економіки і розраховується як по групах країн, так і по окремих країнах.

4.2.2. Імпортна квота як частка імпорту у ВВП країни характеризує також рівень залежності країни від імпорту товарів і послуг. Розраховується за формулою:

$$K_i = \frac{I}{\text{ВВП}} \cdot 100\% ,$$

де K_i – квота імпортна; I – обсяг імпорту країни за певний рік; ВВП – ВВП країни за аналогічний період.

4.2.3. Зовнішньоторговельна квота:

$$K_{zt} = \frac{(E + I) \cdot 0,5}{\text{ВВП}} \cdot 100\% ,$$

де K_{zt} – квота зовнішньоторговельна; E , I – обсяг відповідно експорту та імпорту країни за певний рік; ВВП – ВВП країни за аналогічний період.

5. Показники ефективності зовнішньої торгівлі. Розрахунок економічної ефективності здійснюється шляхом зіставлення досягнутого економічного результату (ефекту) з витратами ресурсів на отримання цього ефекту. Економічні результати і витрати ресурсів мають кількісний вимір, а тому й економічна ефективність може вимірюватися кількісно. Кожному рівню оцінки відповідає свій вид економічних інтересів і свій критерій ефективності. Так, на макроекономічному рівні під економічною

ефективністю зовнішньої торгівлі мається на увазі ступінь економії національної праці, що досягається країною шляхом її участі в зовнішньоторговельному обміні. Критерієм економічної ефективності при цьому є економія національної праці як джерело зростання ВВП.

5.1. Макроекономічний показник ефективності зовнішньоторговельного обігу:

$$E_{\text{то}} = \frac{B_i}{B_E},$$

де $E_{\text{то}}$ – ефективність зовнішньоторговельного обігу; B_i – економія витрат у результаті імпорту; B_E – національні витрати на експорт.

Для національної економіки в цілому важливо, щоб національні витрати на експорт (B_E) були меншими за розмір економії витрат у результаті імпорту (B_i). Тільки в даному разі країна економить національну працю, беручи участь у міжнародному товарообміні.

5.2. Макроекономічний показник ефективності експорту:

$$E_E = \frac{V_E}{B_E},$$

де E_E – ефективність національного експорту; V_E – валютна виручка від експорту товарів і послуг; B_E – національні витрати на експорт.

5.3. Макроекономічний показник ефективності імпорту:

$$E_i = \frac{B_i}{V_i},$$

де E_i – ефективність національного імпорту; B_i – економія витрат у результаті імпорту; V_i – валютні витрати на імпорт.

6. Показники динаміки розвитку міжнародної торгівлі – це будь-який з розглянутих вище показників, зміни якого (темпи зростання, темпи приросту) досліджуються за певний період.

7. Показники зіставлення – це будь-який з розглянутих вище показників, порівнянний з аналогічним показником іншої країни (регіону або світу в цілому).

3.3. РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Види зовнішньоторговельної політики.

Торговельна діяльність, як і будь-яка інша підприємницька діяльність, значною мірою регулюється державою. За ступенем втручання держави в міжнародну торгівлю розрізняють протекціоністську політику і політику вільної торгівлі.

Політика вільної торгівлі характеризується державним невтручанням у зовнішню торгівлю, тобто торгівля розвивається на основі дії вільних ринкових сил попиту і пропозиції.

Протекціонізм як державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції протягом історії розвитку міжнародних торговельно-економічних відносин еволюціонував від простих державних заходів до складних систем регулювання торгівлі, що застосовуються інтеграційними угрупованнями. Тому економічну, політичну та організаційну сутність сучасного протекціонізму доцільно розглянути в контексті його основних форм.

Крайнім проявом протекціонізму є **автаркія** (від гр. *autarkeia* – самовдоволення) – політика відособлення країни від економіки інших країн з метою створення замкнутого, національного господарства, що відзначається самозабезпеченням. Автаркія призводить до скорочення економічних зв'язків з іншими країнами, відмови від використання переваг міжнародного поділу праці і формування замкнутої економіки.

Існують численні **причини**, що визнають правомірними протекціоністські заходи для того, щоб підтримати урядові

обмеження на торгівлю, але найбільш істотні аргументи можуть бути класифіковані таким чином:

- захист виробників в слабких, неконкурентоздатних галузях;
- захист власного ринку від іноземних виробників, що збувають свою низькоякісну, надлишкову продукцію за демпінговими цінами;
- необхідність акумулювати грошові кошти усередині країни;
- надання підтримки підвищенню ділової активності;
- проведення індустріалізації в слабкорозвинених країнах;
- підтримка рівня зайнятості і скорочення безробіття;
- підтримка рівня життя і реальної заробітної плати;
- інтереси оборони країни;
- охорона природних ресурсів від проникнення на територію країни продуктів переробки шкідливих виробництв тощо.

Історично першим і тривалий час основним *інструментом протекціонізму* торгівлі був митний тариф. Такий *протекціонізм* називається *тарифним* і в чистому вигляді в сучасних зовнішньоторговельних політиках майже не застосовується. Політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції може ґрунтуватися також на вжитті нетарифних заходів, таких як ліцензування і квотування, «добровільне» обмеження експорту, встановлення мінімальних імпорتنих цін, застосування високих імпорتنих податків і механізму імпорتنих депозитів, адміністративних формальностей і технічних бар'єрів тощо. Такий тип *протекціонізму* буде називатися *нетарифним*.

Нетарифними за походженням є ще два типи протекціонізму: неопротекціонізм і так званий прихований протекціонізм. *Неопротекціонізм* – це обмеження на міжнародну торгівлю, що вводять країни на доповнення до традиційних (тарифних) форм обмеження небажаного імпорту товарів. До неопротекціоністських, як правило, належать заходи додаткового тиску на експортера товарів/послуг у дану країну, такі як «добровільне» обмеження

експорту, технічні бар'єри, адміністративні формальності, «впорядкування» торговельних угод.

Про *прихований протекціонізм* доречно говорити тоді, коли важко відокремити заходи внутрішньої економічної політики від протекціонізму, тобто національні і зарубіжні суб'єкти господарської діяльності опиняються в однаковій ситуації, але внаслідок різного рівня економічного розвитку країн, різниці в конкурентоспроможності товарів зарубіжними партнерами ці заходи сприймаються як протекціоністські. Засоби нетарифного, прихованого та неопротекціонізму ефективно використовують індустриально розвинені країни, захищаючи внутрішні ринки від небажаного за асортиментом або обсягами імпорту товарів чи послуг із менш розвинених країн. Зрозуміло, що жодна зовнішньоторговельна політика не може ґрунтуватися тільки на нетарифних заходах. На практиці кожна країна застосовує змішаний протекціонізм як поєднання тарифних і нетарифних методів та інструментів впливу на процес досягнення національних торговельно-економічних інтересів.

Сучасна система протекціоністських заходів, спрямована на створення національним виробникам найбільш сприятливих умов на внутрішньому і зовнішньому ринках, охоплює різні напрями, серед яких найбільш вагомими є:

1) *митне обкладення (тарифні бар'єри)*, що передбачає використання протекційних мит для обмеження ввезення в країну або вивозу з неї певних видів продукції. Для полегшення національним виробникам конкуренції з іноземними фірмами, як правило, встановлюються високі митні збори при імпортуванні готової продукції і напівфабрикатів, особливо предметів розкоші, і нижчі – при імпорті сировини і матеріалів;

2) *нетарифні бар'єри*, які є сукупністю прямих та непрямих обмежень зовнішньоекономічної діяльності за допомогою розгалуженої системи економічних, політичних і адміністративних методів.

Митне регулювання зовнішньої торгівлі

Класичним і основним інструментом зовнішньоторговельної політики є митні тарифи. **Митний тариф** – це систематизований перелік ставок мита. **Мито** – це податок на імпорт або експорт товарів у момент перетинання ними митного кордону держави.

Мита класифікуються за наступними напрямками:

I. За напрямком руху товару:

- **імпортні** – зустрічаються найчастіше, застосовуються для захисту національного виробництва, рівня внутрішніх цін, а також для фіскальних і політичних цілей;

- **експортні** – перешкоджають проникненню вітчизняних товарів на закордонні ринки, застосовуються значно рідше, зазвичай коли спостерігається недостача тієї чи іншої продукції усередині країни, а також у фіскальних цілях;

- **транзитні** – застосовуються дуже рідко.

II. За способом встановлення:

- **адвалорні** – найбільш розповсюджені, встановлюються у відсотках від ціни товару. Середній рівень ставок адвалорних мит – 6%;

- **специфічні** – встановлюються в абсолютному виразі на одиницю виміру;

- **комбіновані (змішані)** – установлюються двома способами, відзначеними вище.

III. За ставкою мита:

- **максимальні** – без узгодження з іншими країнами на підставі законодавчих актів або адміністративних розпоряджень виконавчої влади;

- **мінімальні** – установлюються відповідно до двосторонніх і багатосторонніх договорів. Ці мита іноді називають конвенціональними (договірними);

- **ставки преференційних мит** – величина яких нижче мінімальних ставок, установлюються для країн-партнерів за участю в регіональних об'єднаннях.

IV. За напрямком дії мит:

- *преференційні* встановлюються з метою створення сприятливих умов для торгівлі яким-небудь товаром або з якою-небудь країною;

- *дискримінаційні*, серед яких можна виділити:
 - *відповідні*, які реакцією на певні дії партнера. Вони можуть поширюватися на всю торгівлю або на окремі товарні групи і встановлюються для впливу на партнера з метою скорочення застосовуваних їм обмежень;

- *компенсаційні*, які є реакцією на субсидії експортерам в інших країнах і встановлюються з метою вирівнювання умов торгівлі;

- *антидемпінгові*, які різновидом компенсаційних мит і встановлюються з метою протидії демпінгові.

Відповідно до положень СОТ *демпінгом* вважається ситуація, коли експортна ціна товару, призначеного на ринок іншої країни, нижче нормальної вартості аналогічного товару на внутрішньому ринку країни-експортера. *Нормальна вартість* – це ціна, встановлювана в звичайних умовах торгівлі на аналогічний товар, призначений для внутрішнього споживання в країні, що експортує, або в країні його походження.

V. За економічним характером, залежно від економічних цілей і результатів:

- *фіскальні* – забезпечують максимально можливий приплив доходів у державну скарбницю. Прикладом можуть служити імпортні мита на товари, що у даній країні не виробляються. Вони не можуть зростати безмежно, тому що дохід держави в даному випадку визначається як добуток тарифної ставки на обсяг торгівлі таким товаром, тому доводиться шукати оптимальну ставку мита;

- *протекціоністські* – встановлюються для захисту національної промисловості від більш конкурентоспроможної іноземної продукції. Вони зазвичай застосовуються на етапі індустріалізації або розвитку окремих галузей. Тривале їхнє застосування може призвести до застою у виробництві, тому що

через відсутність іноземної конкуренції знижується прагнення до підвищення продуктивності праці і технічного розвитку;

- високі імпорتنі мита при встановленні монопольних цін на внутрішньому ринку можуть мати *експансіоністський* характер, тому що вони сприяють демпінгові та експортів капіталу.

Нетарифні інструменти регулювання міжнародної торгівлі

Ступінь впливу держави на міжнародну торгівлю за останні роки значно зросла внаслідок значного розширення форм і методів нетарифних торгових обмежень. За різними оцінками сьогодні їх нараховується більш ніж п'ятдесят видів. Нетарифні методи обмеження торгівлі особливо часто використовують розвинені країни. На початок XXI ст. в середньому 15% товарів, що імпортуються країнами ЄС, США і Японією, підпадали під основні нетарифні обмеження: імпорتنі квоти, добровільні обмеження експорту і антидемпінгові заходи. Оскільки вони є менш відкритими ніж митні збори, нетарифні бар'єри дають більше можливостей для довільних дій урядів і створюють значну невизначеність у міжнародній торгівлі.

Нетарифні бар'єри поділяються на *три групи*.

I. Міри, спрямовані на пряме обмеження імпорту з метою захисту певних галузей національного виробництва: квоти (контингенти), ліцензії, компенсаційні збори, імпорتنі депозити, а також антидемпінгові та компенсаційні митатощо.

II. Міри адміністративного характеру, що безпосередньо не спрямовані на обмеження зовнішньої торгівлі, але приводять до аналогічного результату: митні формальності, технічні та санітарні стандарти і норми, вимоги до пакування і маркірування, тощо.

III. Інші міри, безпосередньо не спрямовані на обмеження зовнішньої торгівлі, але дія яких найчастіше приводить саме до цього результату.

Існує також розповсюджена класифікація нетарифних бар'єрів за *механізмами дії*, за якою вони поділяються на такі категорії:

- **паратарифні міри**, до яких відносяться інші, крім мит, платежі, стягнуті при ввозі іноземних товарів: різні митні збори, внутрішні податки, спеціальні цільові збори. Офіційно ці заходивмиваються не з метою регулювання зовнішньої торгівлі, але здійснюють на неї істотний вплив;
- **міри контролю за цінами**, що націлені на захист інтересів національних товаровиробників (компенсаційні й антидемпінгові процедури і мита);
- **фінансові міри**, що передбачають особливі правила здійснення валютних операцій для регулювання зовнішньої торгівлі;
- **кількісне регулювання**, тобто встановлення кількісних обмежень на ввіз і вивіз товарів (квоти або контингенти);
- **автоматичне ліцензування**, тобто спостереження (моніторинг) за обсягами і напрямками товаропотоків;
- **державна монополія** зовнішньої торгівлі в цілому або на окремі товари;
- **технічні бар'єри**, тобто контроль за відповідністю імпортованих товарів національним стандартам, у тому числі якості і безпеки.

Під **квотами (контингентами)** розуміють обмеження у вартісному або фізичному вираженні, що вводяться на імпорт або експорт товару на певний період. У випадку встановлення квоти на рівні 0 має місце **ембарго**, тобто заборона на імпорт або експорт. Квота може бути встановлена на рівні, вищому за можливі імпорт або експорт. Тоді вона не є обмеженням, а служить тільки способом контролю за рухом того або іншого товару.

Експортні квоти застосовуються рідко, тільки у випадку гострого дефіциту даної продукції в країні, а також для досягнення політичних цілей (дискримінаційний характер). **Імпортні квоти** застосовуються для захисту національного виробництва від іноземної конкуренції, скорочення безробіття, поліпшення платіжного балансу, контролю за рухом товарів. Існують квоти **глобальні**, установлювані на імпорт певного товару

з усіх або з групи країн, і *сезонні*. Наприклад, у США за допомогою квот регулюється імпорту деяких сортів сиру, шоколаду, бавовни, горіхів, морозива, кави, сталі тощо.

Однією з різновидів квот є *угоди про добровільне обмеження експорту*, що поширюються на продукцію в основному галузей, що знаходяться в кризовому стані. «Добровільність» у цьому випадку відносна, тому що подібні угоди підписуються під натиском імпортерів. Обсяг експорту встановлюється за окремими видами товару на певний період. На початок ХХІ ст. близько 15% імпорту розвинених країн стримувалося угодами про «добровільне» обмеження експорту.

Іншим різновидом квот є так звані *тарифні квоти*. У межах установлених квот товари імпортуються без стягування мит, а при імпорті понад даний ліміт стягуються високі мита. Наприклад, у США подібними мірами регулюється імпорту молока, риби, картоплі та деяких типів мотоциклів.

Квоти звичайно розподіляються на основі *ліцензій*, що є в даному випадку дозволом на експорт або імпорту. Вони видаються державою через спеціальні уповноважені відомства на проведення зовнішньоторговельних операцій із включеними у відповідні списки товарами.

Охорона здоров'я і навколишнього середовища не є бар'єром у міжнародній торгівлі, але побічно може на неї впливати, коли до імпортованих товарів застосовуються *особливі технічні вимоги*, що спричиняє додаткові витрати, пов'язані зі зміною технології та одержанням відповідного сертифіката якості.

До *додаткових платежів* відносять різні адміністративні, митні, гербові, статистичні, прикордонні збори, що так само, як і мита, сприяє обмеженню імпорту. Вони застосовуються в тих випадках, коли використання мита політично не вигідне, і встановлюються автономно, на відміну від мита, які, в основному, є договірними.

У розвинених країнах прийнято, що податки повинні застосовуватися так, щоб вони були нейтральними стосовно

зовнішньої торгівлі, тобто імпортовані товари повинні обкладатися **внутрішніми податками** так само, як і національна продукція. Однак на практиці ця умова виконується далеко не завжди. Але навіть якщо умова нейтральності внутрішніх податків стосовно зовнішньої торгівлі виконується, виникає проблема подвійного оподаткування (при експорті і при імпорті), тобто конкурентоспроможність даного товару знижується.

Держава може установлювати **валютні обмеження**, тобто визначати спосіб використання валюти, а також зобов'язувати одержувати дозвіл на оплату у валюті. Наслідки ті ж самі, що і при кількісних обмеженнях.

Можуть застосовуватися й інші нетарифні обмеження зовнішньої торгівлі, наприклад, використання внутрішніх фінансових та грошово-кредитних заходів, метою надання яких є покриття частини витрат національних виробників для підвищення їх конкурентоспроможності на світових ринках. Серед таких заходів можна виділити експортні субсидії, податкові пільги, кредитування експортерів та інші.

Під **експортними субсидіями** маються на увазі допомоги, переважно в грошовій формі, надані державою підприємствам для стимулювання експорту і підвищення конкурентоспроможності їхньої продукції на закордонних ринках шляхом надання їм можливості знижувати експортні ціни без скорочення прибутку.

Податкові пільги як опосередковане субсидування експорту надаються, як правило, в таких формах: повернення експортерам сум мита і податків, сплачених при імпорті сировини, комплектуючих чи товарів, необхідних для виробництва продукції на експорт; звільнення від сплати опосередкованих податків на сировину, комплектуючі чи товари, які використовуються у виробництві експортних товарів; дозвіл створення спеціальних фондів для розвитку експортного виробництва, що не оподатковуються; відстрочка сплати певних податків; надання права на прискорену амортизацію основного капіталу; надання

знижок як самим експортерам, так і суміжним виробництвам та сферам діяльності, на електроенергію, транспортні тарифи тощо.

Кредитування експортерів – надання фірмам-експортерам через державні банки або спеціальні органи короткострокових і довгострокових кредитів. Такі методи державного заохочення експортного виробництва та експортування за сучасних умов стали органічною частиною механізму реалізації зовнішньоторговельних політик держав. Важливе місце серед них належить прямому державному кредитуванню зовнішньоторговельних операцій, а також різноманітним засобам підтримки приватного кредитування.

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Меркантилістська теорія міжнародної торгівлі; класична теорія міжнародної торгівлі; «лесе-фер»; теорія абсолютних переваг; теорія порівняльних переваг; теорія Хекшера–Оліна–Самуельсона; парадокс Леонтьєва; альтернативні теорії міжнародної торгівлі; міжнародна торгівля; зовнішня торгівля; експорт; імпорт; реімпорт; реекспорт; структура міжнародної торгівлі; політика вільної торгівлі; протекціонізм; митний тариф; митний збір; квота; ліцензія; субсидія; демпінг; антидемпінгове мито.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ:

1. Які існують теорії розвитку міжнародної торгівлі?
2. Назвіть характеристики основних теорій міжнародної торгівлі.
3. У чому сутність меркантилістської теорії міжнародної торгівлі?
4. До чого привела практична економічна політика епохи меркантилізму?
5. У чому сутність теорії абсолютних переваг А. Сміта?
6. У чому сутність теорії порівняльних переваг Д. Рікардо?

7. Що є джерелом порівняльних переваг країн в моделі Хекшера–Оліна?

8. Назвіть ключові характеристики теорії міжнародної торгівлі П. Самуельсона.

9. У чому полягає парадокс Леонт'єва?

10. У чому сутність теореми Рибчинського?

11. Який вплив надасть збільшення національних запасів деякого чинника виробництва на обсяги випуску різних товарів (за умови постійних цін кінцевої продукції)?

12. Чи приводить міжнародна торгівля товарами до вирівнювання цін чинників виробництва між країнами?

13. Назвіть ключові характеристики альтернативних теорій міжнародної торгівлі.

14. Назвіть етапи розвитку міжнародної торгівлі.

15. Назвіть види державної політики у сфері зовнішньої торгівлі.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Школи економічної думки, що стали приділяти увагу розвитку зовнішньої торгівлі, сформувалися:

- а) на початку XVI ст.;
- б) наприкінці XVII ст.;
- в) на початку XVIII ст.;
- г) на початку XVII ст.

2. Відповідно до поглядів меркантилістів, економічна система складається з:

- а) виробничого сектора, торгівельного сектора й іноземних колоній;
- б) виробничого сектора, сільського сектора й іноземних колоній;
- в) виробничого і сільського сектора;
- г) виробничого, сільського і торгівельного сектора.

3. Поняття «*лессе-фер*» передбачає:
- а) політику державного контролю над економікою;
 - б) політику державного регулювання конкуренції;
 - в) політику протекціонізму у зовнішній торгівлі;
 - г) політику державного невторчання в економіку і свободи конкуренції.
4. На думку Д. Рікардо, порівняльні переваги в кожній країні:
- а) мають постійний характер;
 - б) мають певну динаміку;
 - в) мають невідтворний характер;
 - г) можуть відтворюватися.
5. Стосовно торгівлі двох країн між собою використовується термін:
- а) зовнішня торгівля;
 - б) міжнародна або світова торгівля;
 - в) міждержавна, взаємна, двостороння торгівля;
 - г) міжнародна, взаємна, двостороння торгівля.
6. Спорадичний демпінг – це:
- а) завищення цін на експорт порівняно з цінами на товари на внутрішньому ринку;
 - б) епізодичний продаж зайвих запасів товарів на зовнішній ринок за заниженими цінами;
 - в) тимчасове умисне зниження експортних цін з метою витіснення конкурентів з ринку і подальшого встановлення монопольних цін;
 - г) постійний експорт товарів за ціною, нижче справедливої.
7. Квота – це:
- а) податок, що стягується при перетині товаром митного кордону, який підвищує ціну товарів, що імпортуються або що експортуються;

- б) кількісний нетарифний засіб обмеження експорту або імпорту товару певною кількістю або сумою на певний термін;
- в) грошова виплата, спрямована на підтримку національних виробників і непрямую дискримінацію імпорту;
- г) фінансовий нетарифний метод торгової політики, що передбачає бюджетні виплати національним експортерам, що дозволяє продавати товар іноземним покупцям за нижчою ціною, ніж на внутрішньому ринку.

8. За якими групами можна класифікувати нетарифні методи регулювання зовнішньої торгівлі:

- а) кількісними, якісними і фінансовими;
- б) явні, прихованими і фінансовими;
- в) кількісними, прихованими і фінансовими;
- г) кількісними, якісними й економічними.

9. До основних форм демпінгу відносять:

- а) навмисний демпінг, постійний демпінг, зворотний демпінг, взаємний демпінг;
- б) спорадичний демпінг, навмисний демпінг, постійний демпінг, зворотний демпінг, взаємний демпінг, тимчасовий демпінг;
- в) навмисний демпінг, постійний демпінг, зворотний демпінг, взаємний демпінг, тимчасовий демпінг;
- г) спорадичний демпінг, навмисний демпінг, постійний демпінг, зворотний демпінг, взаємний демпінг.

10. До основних показників міжнародної торгівлі відносять:

- а) експорт, імпорт, зовнішньоторговельний обіг, сальдо торговельного балансу;
- б) експорт, імпорт, зовнішньоторговельний обіг, сальдо торговельного балансу, структура експорту та імпорту;
- в) показники обсягів, показники структури, показники динаміки, показники результатів;

г) експорт, імпорт, зовнішньоторговельний обіг, сальдо торговельного балансу.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Бураковський І. Теорія міжнародної торгівлі / І. Бураковський. – К.: Основи, 2000. – 241 с.
2. Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей / П. Линдерт ;пер. с англ.– М.: Издательская группа «Прогрес» Универс, 1992. – 515 с.
3. Мазаракі А.А. Світовий ринок товарів та послуг: товарна структура / А. А. Мазаракі. – К.: Основи, 1996. – 118 с.
4. Савельєв Є. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів: підручник / Є. Савельєв ; за ред. О.А.Устенка. – Т.: Економ. думка, 2001. – 504 с.
5. Рут Ф.Р. Міжнародна торгівля та інвестиції: підручник/ Ф.Р. Рут, А. Філіпенко. – К.: Основи, 1998. – 308 с.
6. Циганкова Т.М. Міжнародна торгівля : навч. посібник/ Т. М. Циганкова, Л.П. Петрашенко, Т.В. Кальченко – К.: КНЕУ, 2001. – 488 с.

РОЗДІЛ 4

СУТНІСТЬ, ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ ТА СТРУКТУРА СВІТОВОГО РИНКУ ТОВАРІВ І ПОСЛУГ

- 4.1. Сутність та структура світового ринку товарів і послуг.
- 4.2. Особливості конкурентної боротьби на світовому ринку.
- 4.3. Форми та методи міжнародної торгівлі на сучасному світовому ринку.
- 4.4. Міжнародні економічні відносини у сфері послуг.

4.1. СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА СВІТОВОГО РИНКУ ТОВАРІВ І ПОСЛУГ

Механізм формування світового ринку товарів і послуг

Світовий ринок товарів та послуг є міжнародною сферою обміну товарами та послугами. Його сьогоденний розвиток значно динамічніший, ніж розвиток національних господарств. Це характерна ознака глобалізації, під знаком якої людство вступило в XXI ст. Обсяг світової торгівлі товарами і послугами збільшується в останні десятиліття темпами, які вдвічі перевищують темпи зростання світового ВВП. Все більша частка матеріальних і духовних благ, що виробляються країнами, призначається не для внутрішнього використання, а для міжнародного обміну на інші блага. І для багатьох країн зовнішній ринок почав визначати можливості та динаміку економічного зростання.

Становлення початкової форми внутрішнього ринку відноситься до найранішої стадії становлення товарного господарства, заснованого на поділі праці. Свої ринки мали

Стародавня Греція, Китай класичної епохи, Єгипет, Вавилон, Ефіопія. Практично відразу після виникнення ринки почали спеціалізуватися. З'явилися національні ринки товарів, у рамках яких роздрібні ринки відокремилися від оптових, виокремилися ринки праці, ринки капіталу, і, найголовніше, частка ринку вже орієнтувалася на іноземних покупців. З XVI до середини XVIII століття мануфактура, заснована на поділі праці, створювала умови для масштабнішого виробництва товарів, для чого міські ринки і ярмарки ставали вже тісними. Крок за кроком вони розширювалися до регіональних, державних, міждержавних і, нарешті, світових масштабів. Міжнародні ринки, що були тією часткою національних ринків, яка була безпосередньо пов'язана із зарубіжними ринками, виникли в Європі, на Близькому Сході, на Далекому Сході. Великі географічні відкриття спричинили активний розвиток вивозу товарів у знову відкриті землі і стали найважливішим чинником розвитку капіталізму в Європі. Вузька ремісничо-мануфактурна база перестала відповідати ринковим потребам, і під тиском попиту в першій половині XIX століття виникла крупна індустрія, продукція якої вже не могла збуватися лише на внутрішньому ринку, їй був потрібний всесвітній збут. Так, в епоху первинного накопичення капіталу сталося переростання локальних центрів міждержавної торгівлі в єдиний світовий ринок. Його остаточне формування завершилося на межі XIX–XX століть, коли товарне виробництво в провідних країнах досягло високого рівня розвитку.

Сучасний світовий ринок товарів і послуг— сфера стійких товарно-грошових відносин між країнами, заснованих на міжнародному поділі праці, що характеризується наступними основними рисами:

- є категорією товарного виробництва, що вийшла у пошуках збуту своєї продукції за національні межі;
- виявляється в міждержавному переміщенні товарів, які перебувають під дією не лише внутрішніх, а й зовнішніх попиту та пропозиції;

- оптимізує використання чинників виробництва, підказуючи виробникові, в яких галузях і регіонах вони можуть бути застосовані найефективніше;

- вибирає з міжнародного обміну товари та інколи їх виробників, які не в змозі забезпечити міжнародний стандарт якості при конкурентних цінах.

Виступаючи сферою міждержавного обміну товарами, світовий ринок здійснює зворотний вплив на виробництво, показуючи йому, що, скільки і для кого потрібно виробляти. У цьому сенсі світовий ринок виявляється первинним по відношенню до виробника і є центральною категорією теорії міжнародної торгівлі. Паралельно з ним існують і інші категорії:

- **внутрішній ринок** – форма господарського спілкування, за якої все призначене для продажу збувається самим виробником всередині країни;

- **національний ринок** – внутрішній ринок, частка якого орієнтується на іноземних покупців;

- **міжнародний ринок** – частина національних ринків, яка безпосередньо пов'язана з ринками інших країн.

Графічну модель механізму формування світового ринку можна уявити так, як показано на рис. 4.1.

Припустимо, що країни А і Б окремо одна від одної виробляють і споживають один і той же товар. Попит і пропозиція товару в країні А становлять D_A і S_A , а в країні Б – відповідно D_B і S_B . По горизонтальній осі показані обсяги виробництва товару Q , по вертикальній – його внутрішня ціна P в країнах А і Б. Ринкова рівновага попиту і пропозиції на товар досягається в точці E_A в країні А, де ціна товару складає P_A , і точці E_B в країні Б, де ціна товару становить P_B . Оскільки $P_A > P_B$, цей товар дешевше в країні Б, ніж в країні А, і отже, країні Б вигідно його експортувати в країну А й отримати від цього якийсь прибуток, а країні А вигідно його імпортувати з країни Б і тим самим заощадити і знизити його закупівлі на внутрішньому ринку. Через відмінності у внутрішніх цінах між країнами А і Б в країні Б при будь-якій ціні на товар

більше, ніж P_B , виникає його надлишкова пропозиція. В країні А при будь-якій ціні на товар менше, ніж P_A , виникає надлишковий попит на нього.

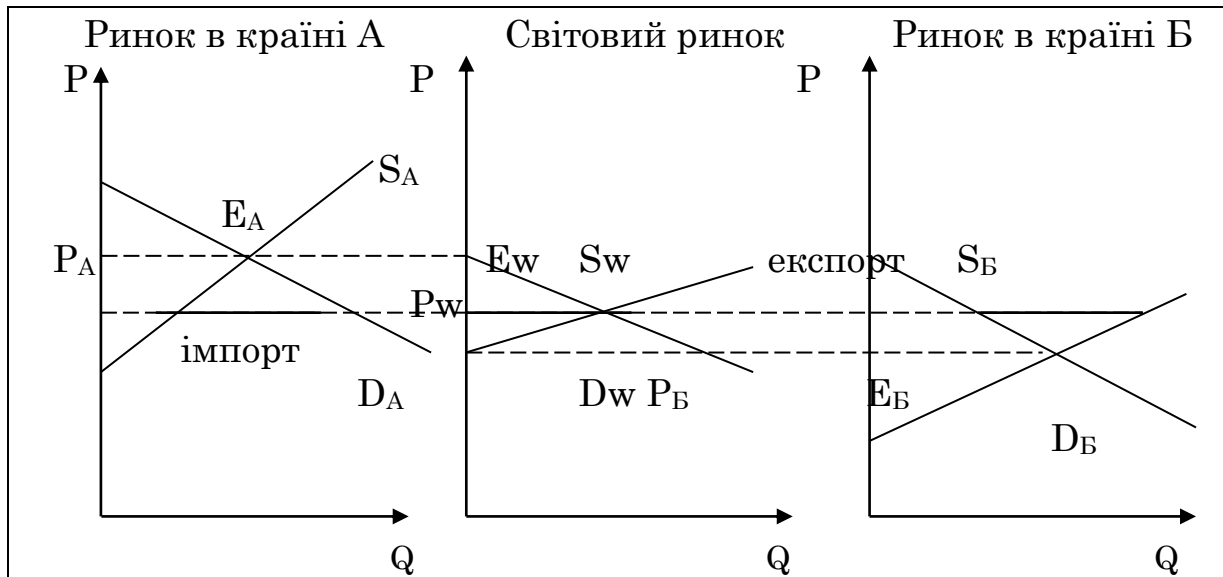


Рис. 4.1. Модель механізму формування світового ринку

Країни встановлюють торгівельні стосунки. Рівноважна ціна P_B в країні Б показує, що в точці E_B попит на товар точно дорівнює пропозиції і в країні Б немає товару для експорту. Тим самим визначається точка P_w на кривій пропозиції на світовому ринку, що показує мінімальну ціну, після досягнення якої експорту товару з країни Б не буде. Для країни А рівноважна ціна P_A показує, що в точці рівноваги попиту і пропозиції E_A країна не потребує імпорту товару, оскільки вона обходиться своїми власними ресурсами. Тим самим визначається точка P_w на кривій попиту на світовому ринку, що показує максимальну ціну, після досягнення якої імпорт товару країною А припиниться.

Оскільки існують лише дві країни, кількість товару, що експортується країною Б, повинна відповідати кількості товару, імпортованого країною А. Або, що те ж саме, надлишкова внутрішня пропозиція в країні Б має дорівнювати надлишковому внутрішньому попиту в країні А, тобто графічно експорт країни Б

дорівнюватиме імпорту країни А. Оскільки кількісно експорт і імпорт рівні, то на графіку світового ринку вони збіжаться, визначивши нову ринкову рівновагу, яка досягається в точці E_w при рівноважній ціні товару на світовому ринку P_w . Світовий попит і пропозиція товару за цією ціною визначаються, відповідно, кривими D_w і S_w . Якщо виникне ситуація, коли ціна світового ринку за якихось причин збільшиться вище рівня P_w , розширивши тим самим обсяг експорту країни Б, то обмеженість попиту країни А знизить ціну до рівня P_w . Якщо ж ціна світового ринку впаде нижче рівня P_w , то кількісно попит на імпорт товару в країні А перевершить його експорт з країни Б, і ціна повернеться до світового рівня P_w .

На основі розглянутого вище можна дійти таких висновків:

- світовий ринок є сферою міжнародної рівноваги попиту і пропозиції на товари, що експортуються й імпортуються країнами;
- розміри експорту визначаються розмірами надлишкової пропозиції, розміри імпорту – розмірами надлишкового попиту;
- наявність надлишкових пропозиції і попиту встановлюється в процесі порівняння внутрішніх рівноважних цін на однакові товари в різних країнах, що відбувається на міжнародному ринку;
- ціна, за якою здійснюється міжнародна торгівля, знаходиться між мінімальною і максимальною внутрішніми цінами рівноваги, що мають місце в країнах до початку торгівлі;
- з одного боку, зміна світової ціни веде до зміни кількості товарів, що експортуються й імпортуються на світовому ринку, з іншого – зміна кількості товарів, що експортуються й імпортуються, приводить до зміни світової ціни.

Таким чином, світовий ринок став закономірним результатом розвитку заснованих на поділі праці внутрішніх і національних ринків товарів, які вийшли за державні кордони. Проста модель світового ринку показує основні функціональні взаємозв'язки між внутрішнім попитом і пропозицією та попитом і пропозицією

товарів на світовому ринку, визначає кількісні обсяги експорту й імпорту, а також рівноважну ціну, за якою здійснюється торгівля.

Методологічні підходи до структурування світового ринку товарів та послуг

Предметом застосування сил попиту і пропозиції на світовому ринку товарів і послуг є товар, який трактується широко як сукупність матеріальних і нематеріальних предметів, запропонованих для продажу. У більш вузькому сенсі товар є початковою категорією товарного виробництва, яке прийшло на зміну натуральному господарству і характеризується виробництвом товару не лише і не стільки для власного вжитку, скільки на продаж.

Товар (commodity good) – предмет, що задовольняє будь-яку суспільну потребу і вироблений для обміну, тобто володіє цінністю, яка встановлюється в процесі його обміну на інші товари.

У міжнародних економічних відносинах товар важливий не як продукт виробництва, а саме як об'єкт попиту і пропозиції. Оскільки основним предметом вивчення є сфера міжнародного обміну та її зворотний вплив на процес виробництва, товар розглядається перш за все з точки зору обігу і частково споживання. Товар є таким лише тоді, коли він комусь потрібний і коли на нього спрямовано дві основні сили ринкової економіки – попит і пропозицію, тобто його хочуть обміняти на інший товар, більше того, хоча б одна з цих сил діє з-за кордону. Якщо хоча б один з цих компонентів відсутній, то товар стає простою річчю і не є предметом теорії міжнародних економічних відносин.

Правильним для національної економіки є припущення про те, що всі товари продаються і купуються на ринку, виявляється невірним для міжнародних економічних відносин. Здатність виробити продукт ще не означає, що він стане товаром, тобто що його хтось купить. Здатність виробити товар для внутрішнього ринку не означає, що він буде визнаний товаром на світовому ринку, тобто що його куплять за кордоном. Товари можуть не

продаватися за кордоном або внаслідок їх неконкурентоспроможності, що в принципі є виправним, або внаслідок принципової неможливості поставити їх на зовнішній ринок. Тому, з погляду міжнародної мобільності, всі товари діляться на ті, що торгуються, та ті, що не торгуються.

Товари, що торгуються, (*tradable goods*) – товари, які можуть пересуватися між різними країнами.

Товари, що не торгуються, (*nontradable goods*) – товари, які споживаються в тій же країні, де й вироблені, і не переміщуються між країнами.

Припустимо, що одна країна декілька років поспіль брала зарубіжні позики, термін оплати яких настав. Аби виплатити борги, уряд збільшує податки, внаслідок чого падає споживання. Та якщо виробник випускає товар, що торгується, то, уловивши падіння внутрішнього попиту, він може переорієнтувати частину свого виробництва для продажу за кордон. Проте якщо виробляється товар, що не торгується, то такої альтернативи у виробника немає. Він зазнає збитків, банкрутує і в результаті переходить в іншу галузь, попит на продукцію якої є вищим. Наявність в економіці товарів, що не торгуються, приводить до того, що будь-яка зміна економічної політики, або істотна реформа може бути джерелом серйозних соціальних проблем і значно ускладнити процес розвитку.

Тим самим основні відмінності між товарами, що торгуються, та товарами, що не торгуються, полягають в наступному:

- ціни на товари, що торгуються, визначаються співвідношенням попиту і пропозиції на світовому ринку і перебувають під впливом попиту і пропозиції на них і всередині країни, і за кордоном, а ціни на товари, що не торгуються, визначаються співвідношенням попиту і пропозиції на національному ринку і коливання цін на такі товари в інших країнах значення не мають;
- підтримка рівноваги внутрішнього попиту і пропозиції на товари, що торгуються, не така важлива, як для товарів, що не

торгуються, оскільки недолік внутрішнього попиту може бути завжди компенсований збільшенням попиту з-за кордону, а нестача внутрішньої пропозиції – збільшенням поставок іноземних товарів;

- динаміка і рівень внутрішніх цін на товари, що торгуються, прямують за динамікою і рівнем цін в інших країнах, тоді як внутрішні ціни на товари, що не торгуються, можуть істотно відрізнитися від цін інших країн і їх зміна може не приводити до зміни зарубіжних цін на такі ж товари.

Диференціація між товарами, що торгуються, та товарами, що не торгуються, проводили ще представники класичного напрямку економічної думки, вважаючи, що всі готові продукти є товарами, що торгуються, тоді як те, що використане для їх виробництва, – товар, що не торгується. Однак у сучасні класичні моделі концепція товарів, що торгуються та не торгуються, була привнесена лише наприкінці 1950-х років.

Чи є товар таким, що торгується, або не торгується, залежить також від транспортних витрат на його переміщення за кордон і торгових бар'єрів, що існують. Якщо ціна товару на одиницю ваги висока, то практично завжди цей товар є таким, що торгується. Найяскравіший приклад – золото. Незалежно від транспортних витрат ціна на золото практично однакова в усіх світових центрах торгівлі ним. Скорочення транспортних витрат у зв'язку з розвитком технології веде до збільшення кількості товарів, що торгуються, а зростання політики протекціонізму – до їх скорочення.

Зрозуміло, будь-які межі між товарами, що торгуються, та товарами, що не торгуються, будуть дуже умовними. Найчастіше використовується поділ, заснований на Стандартизованій промисловій класифікації, яка була прийнята ООН і визнається в більшості країн світу. Відповідно до неї всі існуючі товари і послуги (які також вважаються товаром) можна розділити на дев'ять великих груп (табл.4.1).

Таблиця 4.1

Товари, що торгуються, та товари, що не торгуються

Групи товарів	Тип товарів
Сільське господарство, полювання, лісове господарство і рибальство. Добувна промисловість. Оброблювальна промисловість.	Товари, що торгуються
Комунальні послуги і будівництво. Оптова та роздрібна торгівля, ресторани та готелі. Транспортування, зберігання, зв'язок і фінансове посередництво. Оборона та обов'язкові соціальні послуги. Освіта, охорона здоров'я і громадські роботи. Інші комунальні, соціальні й особові послуги.	Товари, що не торгуються

Вочевидь, що з наведеної класифікації існують численні й істотні винятки. Не дивлячись на те, що будівництво в основній своїй масі вважається послугою, що не торгується, досить поглянути на будівлі, відремонтовані і споруджені іноземними фірмами в Україні, аби переконатися в зворотньому. Транспорт також залучений в міжнародну торгівлю, і такими, що не торгуються, є лише ті послуги, які виявляються транспортом всередині країни, – міськими автобусами, таксі тощо.

Товари, що торгуються, можна поділити на **товари, що експортуються** (*exportables*) та **імпортуються** (*importables*). Товари, що експортуються, у свою чергу, складаються з товарів реального експорту і субститутів експорту – тих вітчизняних товарів, які в даний момент продаються лише на внутрішньому ринку, але за бажання можуть бути продані і за кордон. Товари, що імпортуються, складаються з товарів реального імпорту і субститутів імпорту – тих національних товарів, якими за бажання можна замінити іноземні товари.

Усі товари на світовому ринку з урахуванням їх призначення поділяються на товари індивідуального споживання і виробничого призначення.

Товари індивідуального споживання – споживчі товари та послуги, що купують для задоволення особистих потреб.

Товари виробничого призначення – засоби виробництва, призначені для використання при виробництві інших товарів і послуг.

Як споживчі товари, так і товари виробничого призначення, у свою чергу, можуть бути поділені на окремі групи:

- **товари довгострокового використання** – які використовуються протягом тривалого періоду (автомобілі, електроніка, верстати, холодильники тощо);

- **товари короткострокового використання** – які споживаються відразу або в декілька прийомів (зубна паста, напої, хліб, мило);

- **послуги** – будь-які дії, що забезпечують задоволення конкретних особистих потреб.

Класифікація споживчих товарів з урахуванням поведінки покупців при їх придбанні:

- товари повсякденного попиту, які покупець придбаває без особливих зусиль в їх виборі та без порівняння з іншими аналогічними товарами, у тому числі:

- основні товари постійного попиту, які призначені для задоволення першочергових потреб у харчуванні, гігієні, теплі;

- товари імпульсної покупки, які купуються без жодного попереднього планування та пошуків;

- товари для екстрених випадків, які купуються при виникненні гострої потреби в них;

- товари ретельного вибору, які споживач у процесі купівлі порівнює між собою за показниками придатності, якості, ціни, дизайну;

- товари пасивного попиту, про існування яких споживач знає, але не замислюється про їх придбання.

Класифікація товарів виробничого призначення з точки зору участі цих товарів у процесі виробництва та їх відносної цінності:

- основне і допоміжне обладнання;

- сировина, матеріали і готові деталі;
- напівфабрикати;
- стаціонарні споруди;
- допоміжні матеріали та послуги.

Стандартизація товарів на світовому ринку. Міжнародні товарні номенклатури

Стандартизація є інструментом забезпечення якості продукції, робіт і послуг. Проблема якості актуальна для всіх країн незалежно від зрілості їх ринкової економіки. Щоб стати учасником міжнародних економічних відносин, необхідне вдосконалення національної економіки з урахуванням світових досягнень і тенденцій. Сьогодні виробник і його торговий посередник, прагнучі підняти репутацію торгової марки, перемогти в конкурентній боротьбі, вийти на світовий ринок, зацікавлений у виконанні вимог стандарту. В цьому сенсі стандарт набуває статусу ринкового стимулу. Таким чином, стандартизація є інструментом забезпечення не лише конкурентоспроможності, але й ефективного партнерства виробника, замовника і продавця на всіх рівнях управління.

Стандартизація створює організаційно-технічну основу виготовлення високоякісної продукції, спеціалізації і кооперації виробництва, надає йому властивості самоорганізації.

Стандарт – це зразок, еталон, модель, що приймаються за початкові для зіставлення з ними інших подібних об'єктів. Як нормативно-технічний документ стандарт встановлює характеристики продукції, експлуатації, зберігання, перевезення, реалізації та утилізації, виконання робіт або надання послуг. Стандарт також може містити вимоги до термінології, символіки, упаковки, маркіровки або етикеток і правил їх нанесення.

Міжнародний стандарт – стандарт, прийнятий міжнародною організацією. На практиці під міжнародними стандартами часто мають на увазі також регіональні стандарти і стандарти, розроблені та прийняті як норми різними країнами світу.

Міжнародні стандарти ICOMEX розроблені Міжнародною організацією зі стандартизації (*ISO*) і Міжнародною електротехнічною комісією (*IEC*) для того, щоб усунути технічні бар'єри в торгівлі, тобто гармонізувати вимоги, що пред'являються до продукції, послуг. Стандартизація, забезпечена взаємозв'язаними методами і способами вимірів, є невід'ємною складовою частиною суспільного виробництва і одночасно створює ефективний механізм управління якістю і номенклатурою продукції.

Міжнародна товарна номенклатура – список товарів, складений відповідно до певної класифікаційної системи. У світовій торгівлі використовуються: стандартна міжнародна торгова класифікація ООН (СМТК), створена на базі Номенклатури для класифікації товарів за митними тарифами (Брюссельська митна номенклатура – БТН); номенклатура гармонізованої системи (НГС).

Гармонізована система – багатоцільовий класифікатор для товарів, що обертаються в міжнародній торгівлі. Складається з: номенклатури гармонізованої системи (НГС); основних правил класифікації товарів.

Кодування товарів – технічний прийом, який дозволяє представити товар, що класифікується, у вигляді групи знаків за правилами, встановленими тією або іншою системою класифікації. Кодування дозволяє уявити інформацію про товари у зручному вигляді для її (автоматизованого) збору, передачі й обробки. Найважливішим виглядом кодування інформації про товар є штрихове кодування.

Штрихове кодування товарів – метод кодування інформації про всі параметри виробленої продукції за допомогою спеціальної розробленої міжнародної стандартизованої системи. Розшифровка закодованої інформації виробляється за допомогою спеціальних електронних прочитуючих пристроїв.

Штриховий код – код, товарний знак, що наноситься на товар або його упаковку у вигляді паралельних ліній різної товщини,

щокодують послідовність цифр. Штриховий код використовується для прискорення та зниження вартості облікових робіт для захисту від навмисного спотворення даних. Штриховий код складається з темних (штрихів) і світлих (пропусків) смуг різної ширини, що чергуються. Розміри смуг стандартизовані. Штрихові коди призначені для прочитування спеціальними оптичними пристроями-сканерами. Сканери декодують штрихи в цифровий код і вводять інформацію про товар до комп'ютера.

Існує декілька видів стандартів товарної нумерації, які служать для кодування товарів. Найчастіше застосовуються коди *EAN* (*European Article Numbering*): 8-розрядний код EAN-8; 13-розрядний код EAN-13; 14-розрядний код EAN-14 тощо.

Завдяки штриховому кодуванню кожному товару присвоюється індивідуальний, такий, що не повторюється ніде в світі, код, унікальність якого дозволяє використовувати його не лише для отримання інформації про виробника, але й як основу для обліку внутрішньозаводських, внутрішньоскладських, внутрішньомагазинних переміщень. Це є вихідною базою для обліку, аналізу і планування виробництва й продажу товарів і послуг як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

Сучасні тенденції розвитку світового ринку товарів та послуг

Серед основних тенденцій розвитку світового ринку товарів і послуг на сучасному етапі можна виділити наступні:

- прискорений розвиток міжнародної торгівлі після Другої світової війни і переважне зростання зовнішньої торгівлі порівняно з загальними темпами господарського розвитку країн;
- істотний вплив чинників, що діють у сфері виробництва (структурних зрушень і циклічних коливань світового господарства);
- зростання експортної (а в деяких випадках й імпоротної) квоти, що свідчить про все більше залучення країн до світової економіки і зростаючий вплив на національні господарства процесів, що відбуваються на світовому ринку;

- інтеграція, що заглиблюється, яка виявляється в міждержавному регулюванні економічної взаємозалежності, формуванні регіональних господарських комплексів зі структурою та пропорціями, що обернені на потребу регіону в цілому, знятті внутрішніх бар'єрів на шляху зовнішньоекономічної діяльності, проведенні погодженої регіональної економічної політики;

- пріоритетна присутність ТНК, для яких внутрішньофірмова передача устаткування, комплектуючих, а також інформації, технології, фінансів виступає у формі міжнародного продажу товарів і послуг;

- уніфікація правил і норм міжнародної торгівлі, що супроводжується поліпшенням торгово-політичного режиму у відносинах між країнами, його лібералізацією, появою міжнародних організацій, що сприяють торгівельним обмінам;

- зростання ролі науково-технічного прогресу та електронних технологій, що веде до зміни товарної структури світового ринку товарів і послуг, збільшення частки наукоємкої продукції та послуг, появи великої кількості принципово нових товарів, переважно продукції нових галузей сфери високих технологій, а також зміни способів ведення зовнішньоторговельної діяльності.

Разом із вищепереліченими основними тенденціями наприкінці ХХ ст. сталися значні зміни в географічній структурі світового ринку товарів і послуг (табл. 4.2)⁷.

Цьому сприяли різні обставини: розвиток продуктивних сил, революції в техніці та технології, циклічність розвитку світової економіки, істотні зміни в геополітичній обстановці тощо.

⁷За даними: World Trade Organization : The Organization Members and Observers [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm#observer.

Таблиця 4.2

Частка окремих країн та груп країн у світовому товарному експорті, %

Групи країн	1900	1913	1929	1938	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2010
Розвинені країни	72,9	73,1	73,3	70,7	79,4	75,0	73,6	67,4	65,2	56,8	54,3
США	13,1	12,4	13,0	11,0	42,4	30,5	22,6	14,7	13,0	11,8	9,8
Західна Європа	53,9	53,6	51,4	50,0	31,6	37,9	41,6	42,8	40,4	33,6	32,3
Німеччина	8,4	12,9	10,8	11,3	4,7	6,8	7,9	9,8	10,0	7,8	8,7
Країни, що розвиваються	15,3	14,6	16,0	17,9	16,8	19,2	20,2	26,4	29,7	41,2	43,7
Латинська Америка	3,3	4,2	5,0	5,5	6,5	6,6	6,2	7,5	6,8	8,1	9,9
Бразилія	0,6	0,7	0,9	1,0	1,3	1,4	1,3	1,8	1,4	1,2	1,1
Азія	11,2	9,4	9,8	10,6	7,7	8,6	9,0	12,7	17,6	27,5	29,6
Китай	3,1	2,5	2,6	2,5	1,8	2,5	2,0	2,2	4,5	7,7	9,9
Індія	3,7	3,0	3,0	3,4	2,0	1,8	1,4	1,4	1,7	2,7	3,2
Колишній Радянський Союз	6,5	7,9	6,6	8,5	1,6	3,2	3,6	4,0	3,0	1,0	0,9

4.2. ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНТНОЇ БОРОТЬБИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

Монополізація світового ринку товарів та послуг

Сьогодні світовий ринок товарів і послуг характеризують не лише гігантський обсяг операцій, але й низка інших нових рис. На шляху переміщення між країнами зникають традиційні бар'єри, і обмін результатами діяльності стає незрівнянно вільнішим й інтенсивнішим, ніж раніше. Змінився склад учасників ринку, серед яких визначальну роль тепер відіграють ТНК та їх зарубіжні філії. Значну частину світової торгівлі представляє обіг, що здійснюється всередині транснаціональних структур. У ньому застосовуються особливі ціни й відсутня конкуренція. В той же час суперництво між ТНК та іншими учасниками ринку набуває запеклого характеру.

Ринкові стосунки в сучасних умовах є складним механізмом, в якому поєднуються монополістичні структури, конкуренція та регулюючі сили.

Монополістичні структури забезпечують пануюче положення однієї або декількох фірм на ринку, яке визначається їхньою значною питомою вагою в загальному обсязі комерційної реалізації товарів і послуг.

Під *монополізацією галузі* розуміють становище, при якому:

- частка одного виробника становить 50% і більше, двох – 75% і більше;
- ускладнено проникнення в галузь нових виробників;
- відбувається різке підвищення цін на продукцію певного виробника (виробників), що не відповідає співвідношенню на ринку попиту і пропозиції;
- відбувається зниження цін, непропорційно мале порівняно з результатами науково-технічного прогресу та зниженням собівартості;
- норма прибутку якого-небудь із виробників, його збутові і загальні управлінські витрати значно перевищують середній рівень, що склався в галузі.

Значний розвиток у сучасних умовах отримала монополізація ринків і галузей господарства декількома фірмами, що займають в сукупності пануюче положення на ринку або в галузі. Така монополістична структура отримала назву *олігополії*. Визначається вона як спільно здійснювана монополія або домінування на ринку декількох фірм, юридично між собою не пов'язаних. Олігополія як своєрідна економічна організація галузі характеризується співвідношенням монопольнорегулюючих і конкурентних сил, що постійно змінюється, і по суті утворює фундамент сучасного господарського механізму світового ринку товарів і послуг.

Економічною основою конкуренції стали відношення у сфері виробництва. Тут основні зусилля конкурентів направлені на боротьбу за *конкурентоспроможність*:

- створення конкурентоспроможної продукції, що відповідає потребам ринку та запитам кінцевих споживачів;
- використання при вдосконаленні продукції, що випускається, передових досягнень науково-технічного прогресу і випуск принципово нової продукції;
- постійне зниження витрат виробництва на всіх етапах і на всіх ланках технологічного процесу;
- узгодження зі споживачем (на крупні постачання) цін до початку випуску продукту і встановлення цін на нову продукцію з урахуванням умов збуту на конкретному ринку;
- боротьба фірм за джерела сировини доповнюється боротьбою за підпорядкування всіх вертикальних ступенів виготовлення товарів від сировини й напівфабрикатів до комплектуючих вузлів;
- використання внутрішньофірмових зв'язків для підвищення конкурентоспроможності продукції, що випускається, і отримання переваг в конкурентній боротьбі;
- передача ліцензій і передової технології своїм дочірнім компаніям, маніпулювання цінами, підвищення рівня якості і новизни продукції на закордонних підприємствах, створення зарубіжного забезпечуючого виробництва.

Економічною основою конкурентної боротьби в сучасних умовах стала велика власність, об'єднана в рамках ТНК. Виробництво і збут товарів у більшості галузей опинилися руках невеликої групи найбільших компаній, які, встановивши контроль над виробництвом і збутом товарів, диктують монопольні ціни і підтримують їх на високому рівні. Разом з економічними методами конкуренції ТНК широко застосовують пряме насильство, бойкот, примусове злиття та інші методи тиску на конкурента. В цілому, необхідно відзначити, що світові ціни не є вільними і складаються на користь однієї зі сторін, як під економічним, так і позаекономічним тиском. Причинами цього є:

- збільшення на світовому ринку частки внутрішньофірмової торгівлі;

- зростання значення торгівлі послугами і ролі знання, втіленого в послугах;
- процес регіональної інтеграції у формі зон вільної торгівлі, митних союзів, економічного і валютного союзу тощо;
- перетворення на практичну реальність електронної торгівлі;
- існування квазіринкових товарообмінних операцій типу бартерних і компенсаційних угод;
- пряме політичне, військове та ідеологічне втручання.

Види конкуренції та їх використання у світовій практиці

Роль конкуренції, особливо цінової, в останні два десятиліття значно зросла, причому як на національних, так і на світових товарних ринках. Великі компанії мають можливість використовувати різні варіанти цінової політики з урахуванням характеру продукту й ринку, а також дій інших провідних виробників.

Залежно від вживаних методів розрізняють три **основні форми конкурентної боротьби**: цінову, нецінову та вільну конкуренцію.

Цінова конкуренція застосовується в основному в суперництві між фірмами-монополіями та аутсайдерами. Основні її види: відкрита та прихована.

Відкрита цінова конкуренція передбачає зниження цін як метод конкурентної боротьби і використовується:

- аутсайдерами в суперництві з фірмами-монополіями, коли вони не мають засобів нецінової конкуренції;
- великими фірмами у відповідь на дії конкурентів-аутсайдерів. Виникає війна цін, що є характерним для ринків багатьох нових товарів;
- фірмами-монополіями як встановлення бар'єру проти виходу на ринок нових потенційних конкурентів, а також з метою витіснення конкурентів з ринку. Тут здійснюється тимчасове зниження цін, після якого ціни знов підвищуються іноді до рівня вище колишнього;

- внутрішніми картелями країн-імпортерів шляхом узгодження рівня імпорتنих цін;

- великими компаніями при виході на нові для них ринки з метою захоплення монопольних позицій, що дають можливість диктувати умови збуту. Тут наголошуються раптові різкі зниження цін, особливо на нові товари (зазвичай фірми оголошують про зниження цін на 20, 40 або 60%). Основна причина такого зниження цін – спроба розширити частку фірми на ринку.

Прихована цінова конкуренція здійснюється різними способами: наданням знижок з ціни та кращих умов продажу. Існують такі **види знижок з ціни**:

- відкриті знижки з ціни на кількість, на оптовий характер продажів, за певними умовами контракту (прогресивна, бонусна, експортна, сезонна);

- таємні прості знижки з офіційно оголошеної ціни певним групам покупців з метою забезпечення стійкого прибутку (таємне суперництво);

- таємні знижки за особливий характер стосунків із партнером при наданні простого права на продаж на певній території, при продажу товару службовцям фірми-партнера тощо;

- знижки за «лояльність», що надаються фірмами за відмову покупців від пропозицій конкурентів;

- знижки постійним покупцям.

Надання кращих умов продажу – також є прихованою формою цінової конкуренції, яка здійснюється шляхом:

- підвищення якості товару за незмінної ціни;
- подовження терміну гарантійного обслуговування;
- надання грошового кредиту на кращих умовах або у формі відстрочення платежу на триваліший термін;

- здійснення коротких термінів постачання;

- використання змішаної форми кредитування.

Використання методів *нецінової конкуренції* дозволяє найбільшим фірмам проводити на ринку гнучкішу політику. Можна виділити її види:

- **законні засоби** конкуренції:
 - конкуренція за продуктом, коли в процесі диференціації існуючого продукту відбувається створення нового продукту;
 - конкуренція за поданням послуг, що має особливе значення на ринку машин і обладнання;
- **напівлегальні методи** боротьби з суперниками:
 - економічне шпигунство;
 - підкуп посадових осіб в державному апараті та в конкуруючих фірмах;
 - практика укладення нелегальних угод;
 - практика обмеження конкуренції (проштовхування внутрішньофірмових стандартів як національних і міжнародних, нав'язування вигідних для себе застережень при продажу прав на використання торгових марок або патентів).

Сутність та основні види світових цін

Однією з найважливіших характеристик, що відрізняють світовий ринок від національного, є функціонування на ньому своєї системи цін. Особливості процесу ціноутворення на світовому ринку пов'язані з тим, що учасники міжнародної торгівлі стикаються на ринку з більшою кількістю конкурентів, ніж на внутрішньому, тому вони повинні постійно працювати в режимі порівняння своїх витрат виробництва не лише з внутрішніми ринковими цінами, але й зі світовими. При цьому світові ціни базуються на національних і виступають як їх модифікація.

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

рівня. Множинність світових цін обумовлена наступними факторами: відмінностями торгової політики по відношенню як до конкретних ринків, так і до тих чи інших імпортерів; валютною державною та міждержавною політикою; політикою протекціонізму; відмінностями в методології та методиці розрахунку цін тощо.

Виходячи з особливостей ціноутворення виділяють **основні групи цін**:

- на продукцію обробної промисловості;
- на сировину.

Світові ціни змінюються під впливом ринкової кон'юнктури. В той же час зміна вартісних пропорцій товарообміну робить значний вплив на розвиток світового ринку товарів і послуг, його структуру та результати. Характерною рисою структури світових цін є різноспрямований рух цін на промислові товари, з одного боку, і на сировину, паливо і продовольчі товари – з іншого. В той же час способи визначення світових цін на різну продукцію також різні.

В міжнародній торгівлі застосовується два види цін: **розрахункові**, які індивідуально визначаються фірмами-експортерами на конкретні види товарів, і **ціни, що публікуються**, – це ціни, що повідомляються в спеціальних і фірмових джерелах інформації. Останні, як правило, відображають ринковий рівень світових цін.

Розрахункові світові ціни систематизуються за наступними ознаками:

I. За напрямком товарних потоків:

Експортна ціна – ціна за якою товар реалізується зарубіжному контрагенту.

Імпортна ціна – ціна, за якою товар купується у зарубіжного контрагента.

II. 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 й особливості клірингу – системи безготівкових розрахунків за товари, заснованої на заліку взаємних вимог та обов’язків.

Ціна програм допомоги – ціна товару, в якій враховані умови й особливості реалізації програм допомоги.

Трансфертна ціна – ціна товару, по якій здійснюються внутрішньокорпораційні операції, які зазвичай на 30% нижче світових. Трансфертні ціни є комерційною таємницею, мають більшою мірою, штучний характер і утворюються не під впливом попиту і пропозиції, а виходячи з внутрішньофірмової політики.

III. За повнотою врахування витрат:

Ціна нетто – чиста ціна товару на місці його купівлі-продажу.

Ціна споживання – сума затрат покупця, включаючи витрати на придбання та використання товару в нормативний строк.

IV. За характером реалізації:

Оптова ціна – ціна товару при продажу його великими партіями.

Роздрібна ціна – ціна товару при продажу його індивідуальному споживачу.

V. За ступенем фіксації:

Контрактна ціна – ціна, яка встановлюється в контракті і виражається у валюті країни експортера, імпортера або третьої країни.

Тверда ціна (fixed price) – встановлюється в момент підписання контракту та не підлягає ніякому коригуванню впродовж терміну його дії. Тверда ціна використовується, в основному, при негайних поставках (від 1 до 14 днів), рідше при поставках на більш тривалі терміни. В контракті в цьому випадку робиться запис: «ціна тверда, зміні не підлягає».

Змінна ціна (sliding price) – фіксується в момент укладання контракту і може бути переглянута в подальшому, якщо ринкова ціна даного товару до моменту його поставки зміниться.

Ціна з подальшою фіксацією (price to be fixed) – ціна, за якою в контракті обговорюються умови та принципи визначення її рівня.

До *цін, які публікуються*, відносяться:

- *довідкова ціна* – ціна товару у внутрішній оптовій чи зовнішній торгівлі розвинених країн, що публікується в різних виданнях;
- *біржове котирування* – ціна товару, що є об'єктом біржової торгівлі;
- *аукціонна ціна* – ціна товару, що є об'єктом аукціонної торгівлі та відображає реальні угоди;
- *статистична ціна* – середня експортна ціна, яку розраховують на основі даних зовнішньоторговельної статистики шляхом ділення вартості товару на його кількість;
- *ціни фактичних угод* – ціни, що виражають окремі фактичні комерційні операції;
- *ціни пропозицій крупних фірм* – початковий рівень ціни товару, запропонований продавцем.

Ціна продукції або товару – центральний пункт будь-якого зовнішньоторговельного контракту. Контрактна ціна встановлюється, виходячи з ціни одиниці або певної кількості одиниць товару обумовленої якості відповідно до міжнародних стандартів або погодженої технічної специфікації. Одиницею може бути вага, обсяг, штука, ящик тощо.

Контрактна ціна є сумою, яку покупець повинен заплатити продавцеві в тій або іншій валюті за товар, доставлений продавцем на основі тих або інших базисних умов в конкретний обумовлений в контракті пункт.

Базисними умовами в зовнішньоторговельному контракті купівлі-продажу називають спеціальні умови, які визначають обов'язки продавця та покупця з доставки товару і встановлюють момент виконання продавцем своїх обов'язків з поставки товару і перехід ризику випадкової загибелі чи пошкодження товару з продавця до покупця, а також витрат, які виникають за таких умов.

Міжнародна торгівельна палата розробила й випустила збірники тлумачення базисних умов, так звані «InternationalcommercialTerms» чи скорочено «Інкотермс», що

широко використовуються в торгівельній практиці. Остання редакція Інкотермс вийшла в 2000 році⁸.

Базисна ціна FOB (*Free On Board* – вільно на борту) у вказаному порту відвантаження передбачає, що витрати з доставки товару в порт і вантаження на борт судна несе продавець, і отже, вони враховані в контрактній ціні.

Але існують й **інші базисні умови**:

- **EXW** (*Ex Works* – передача товару на заводі), коли продавець не відповідає ані за транспортування, ані за завантаження товару на транспортний засіб, а ризики переходять на покупця в момент здачі товару на заводському складі.

- **FAS** (*Free Alongside Ship* – вільно уздовж борту судна). Єдина відмінність від ціни **FOB** полягає в тому, що продавець не зобов'язаний оплачувати витрати по завантаженню на борт, а повинен лише доставити товар до борту судна, після чого з нього знімається відповідальність за всякі ризики.

- **CIF** (*Cost, Insurance And Freight* – вартість, страхування та фрахт зі вказівкою порту призначення). У такому випадку продавець зобов'язаний зафрахтувати судно і сплатити фрахт до погодженого порту призначення, завантажити товар на борт судна в порту відвантаження у встановлений в контракті термін, сплатити виконання експортних формальностей.

- **DAF** (*Delivered At Frontier* – передача товару на кордоні). При цьому базисі ціна включає всі витрати продавця до моменту передачі товару покупцеві в погодженому пункті на кордоні або країни-продавця, або країни-покупця, або третьої країни.

Існують і деякі інші стандартні умови постачання, від яких може залежати контрактна ціна. Тому при аналізі цін міжнародної торгівлі важливо знати, який базис ціни використовується. У статистичних довідниках експорт зазвичай наводиться в ціні **FOB**, а

⁸International Commercial Terms (INCOTERMS) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.logistics.about.com/od/legalandgovernment/a/Incoterms.htm>

імпорт – в ціні *SIF*. Залежно від дальності перевезення і виду транспорту відмінності між ціною *FOB* та *SIF* можуть бути значними.

4.3. ФОРМИ ТА МЕТОДИ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ НА СУЧАСНОМУ СВІТОВОМУ РИНКУ

Форми торгівлі товарами і послугами

У сучасній світовій практиці застосовується безліч різних форм і методів торгівлі товарами і послугами. Найчастіше використовуються дві форми – пряма і непряма. При **прямій формі торгівлі** укладення договорів купівлі-продажу відбувається безпосередньо між виробником і споживачем. При **непрямій** укладання договорів купівлі-продажу здійснюється через посередника. В світі близько 80% всіх торгівельних операцій проводиться за допомогою посередників. Як продавець, так і покупець звертаються до послуг посередника у випадку, якщо виплачувана йому винагорода нижча, ніж можливі витрати при самостійній організації збуту або закупівель товарів і послуг.

Торгово-посередницькі операції – це операції, пов'язані з купівлею-продажем товарів і послуг, виконувані за дорученням виробника або покупця незалежним від нього торговим посередником на основі укладеної між ними угоди або окремого доручення.

Посередники – це особи і фірми, що сприяють обігу товарів і послуг на внутрішньому і зовнішньому ринку. Вони класифікуються за національною належністю, за функціональними задачами, за комплексами зобов'язань, за положенням на ринку. За положенням на ринку посередники поділяються: посередник із невинятковим правом продажу; посередник із винятковим (монопольним) правом продажу; посередник із переважним правом продажу (правом «першої руки»).

До основних видів посередників відносяться: зовнішньоторгові агенти, брокери, дистриб'ютори, комісionери.

Зовнішньоторгові агенти – діють на підставі агентської угоди, за якою принципал передає агенту права на продаж (придбання) товарів та послуг.

Брокер – фізична особа, яка зареєстрована на біржі згідно зі статутом і до обов'язків якої належить виконання доручень за рахунок та від імені принципала. Брокер є посередником при укладенні угод між продавцями і покупцями цінних паперів, товарів, валют та інших цінностей на фондових і товарних біржах.

Дистриб'ютор – посередник, який володіє правом на купівлю та збут певної продукції (найчастіше автомобілів, устаткування, програмного забезпечення тощо) від свого імені та за свій рахунок.

Комісіонер – посередник у торговельних угодах, який діє на підставі договору комісії, що виконує за особливу винагороду торговельні доручення від свого імені, але за рахунок комітента.

Форми міжнародної торгівлі за специфікою взаємодії суб'єктів

Існують декілька сучасних видів і форм міжнародної торгівлі.

Зустрічна торгівля. До зустрічної торгівлі відносяться операції купівлі-продажу, що передбачають взаємні зобов'язання сторін провести або безгрошовий обмін товарами рівної вартості, або прийняти в оплату поставлених однією зі сторін товарів частково грошові кошти і частково товари. Різновидами зустрічної торгівлі є бартер, компенсаційні операції, відкуп техніки, що була у використанні, операції з давальницькою сировиною.

Міжнародна бартерна операція – безвалютний, але оцінений в єдиній валюті, еквівалентний обмін товарами. Еквівалентність міжнародного обміну досягається за рахунок рівності вартостей обмінюваних товарів за світовими цінами.

Компенсаційні операції – це продаж виробничого устаткування на умовах комерційного кредиту з подальшим погашенням боргу поставками продукції, випущеної за допомогою одержаного устаткування.

Викуп техніки, що була у використанні. Така операція є однією з форм зустрічної торгівлі, оскільки викуп старої техніки здійснюється проти придбання у продавця її нових, більш досконалих видів. Вартість викупленої техніки зараховується в платіж за нову.

Операції з давальницькою сировиною (толлінг) – власник сировини, що не має в своєму розпорядженні потужностей з його переробки, передає його переробному підприємству в об'ємі, що забезпечує отримання необхідної кількості готової продукції, оплату витрат переробника і отримання переробником прибутку на капітал, вкладений ним в процес переробки.

Торги одним із найпоширеніших видів сучасної торгівлі. Їх сутність полягає в укладанні договорів купівлі-продажу (або підяду) через проведення конкурсу серед продавців певного товару. Тобто покупець (замовник) оголошує конкурс для продавців (постачальників) товару або послуги з наперед визначеними характеристиками. Після порівняння одержаних пропозицій покупець укладає контракт з тим продавцем (постачальником), який запропонував товар на більш вигідних для покупця (замовника) умовах. Покупці, що ухвалили рішення про розміщення замовлень через торги, створюють *тендерні комітети*, до складу яких входять технічні і комерційні експерти, представники адміністрації. Тендерні комітети здійснюють всю організаційну роботу щодо проведення торгів.

Торги бувають: відкриті та закриті; гласні та негласні.

Аукціон є періодично діючим центром посередницької торгівлі реальними товарами з індивідуальними властивостями. Найбільш поширені в світі аукціони, організовані у формі акціонерних товариств. Нерідко це великі компанії, що монополізують торгівлю певним видом товару. Торгівля ведеться методом відкритого торгу.

Аукціони поділяються на примусові і добровільні.

Примусові аукціони проводяться судовими органами або іншими органами влади з метою стягнення боргів з неплатників, а також державними і приватними організаціями для реалізації

конфіскованих вантажів, закладеного і не викупленого в строк майна, незатребуваних і неоплачених в строк товарів тощо.

Добровільні аукціони організовуються за ініціативою власників товарів або майна з метою найвигіднішої їх реалізації.

Аукціони також поділяють залежно від руху ціни на аукціони з пониженням ціни й аукціони з підвищенням ціни.

Аукціони з пониженням ціни: при проведенні таких аукціонів аукціоніст називає явно завищену ціну, а потім призначає низку цін, що поступово знижуються, до отримання згоди одного з покупців. Ця форма аукціону використовується при продажу товарів, що швидко псуються (овочів, свіжої риби, квітів та ін.).

Аукціон з підвищенням цін: може проводитися голосним і німим способами. На німому аукціоні покупці після оголошення аукціоністом мінімальної ціни подають аукціоністу знаки про згоду підняти ціну на встановлену величину надбавки. Аукціоніст кожного разу оголошує нову ціну, не називаючи покупця.

Міжнародні товарні аукціони організуються спеціальними фірмами в основному 2–4 рази на рік у великих торгових центрах, як правило, в портових містах (Лондоні, Нью-Йорку, Амстердамі, Калькутті, Ліверпулі, Кейптауні, Сіднеї, Санкт-Петербурзі та ін.). Також діють великі **електронні аукціони:** Sotheby's (найбільший аукціонний дім, що виставляє на продаж предмети мистецтва), Ebeу та ін.

Біржа – найбільш розвинена форма регулярно функціонуючого оптового ринку товарів, що продаються за стандартами (сортами), а іноді і за зразками, а також ринку цінних паперів (акцій і облігацій) та іноземної валюти.

Біржова торгівля має наступні особливості:

- біржова діяльність концентрується в місцях масового виробництва і споживання товарів;
- проводиться за специфічних видами товарів великими партіями;
- проводиться за відсутності товару за зразками, описами;

- ведеться контрактами і договорами на їх поставку в майбутньому і правом на укладання таких договорів в майбутньому;

- проводиться регулярно, враховується концентрація попиту і пропозиції, а також покупців і продавців;

- вільне ціноутворення, ціни реагують на кон'юнктуру ринку;

- проводиться біржовими посередниками, які можуть виступати від імені виробників і споживачів товару;

- відсутність прямого впливу держави на процес торгу.

Види бірж:

- *за видом біржового товару*: товарні, товарно-сировинні, валютні, фондові, праці;

- *за принципом організації*: публічно-правові, приватноправові;

- *за формою участі у біржових торгах*: відкриті, закриті;

- *за номенклатурою товарів*: універсальні, спеціалізовані;

- *за місцем у світовій торгівлі*: міжнародні, національні;

- *за видами біржових операцій*: реального товару, ф'ючерсні, опційні, змішані.

Ярмарок – одна з форм міжнародної торгівлі, що є торгівлею за зразками, описами, каталогами (товар, як правило, відсутній). Продаж проводиться в основному значними партіями з відстроченням платежу. Ціна встановлюється на основі ринкових сил попиту і пропозиції. Ярмарки мають періодичний та епізодичний характер. Найбільші міжнародні ярмарки проводяться в різних містах світу, таких як Базель (ярмарок транспортного устаткування), Ганновер, Ізмір, Лейпциг, Ліон, Мілан, Монреаль (книжковий ярмарок), Мюнхен (ярмарок спортивних товарів), Париж, Торонто тощо.

Торговельно-промислові **виставки** мають на меті показати науково-технічні досягнення однієї країни або різних країн в одній чи декількох галузях виробництва, науки і техніки. Вони організовуються, як правило, з метою розвитку товарообігу.

Виставки і ярмарки, що проводяться в різних країнах, є важливим засобом ознайомлення ринку з новими товарами, на них встановлюються особисті контакти торгових партнерів.

Специфічний характер має міжнародна торгівля уздовж кордонів сусідніх країн, що одержала назву прикордонної (транскордонної).

Прикордонна торгівля – вид міжнародного обміну, що здійснюється торговими організаціями і фірмами прикордонних районів суміжних країн на основі угод про торгівлю і платежі, щорічних протоколів. Вона набула, свого часу значного розвитку в прикордонних регіонах західноєвропейських країн і сприяла виникненню системи «еврорегіонів». Режим сприяння прикордонної торгівлі існує на кордоні США і Мексики, Росії і Китаю, в прикордонних зонах інших країн.

4.4. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ У СФЕРІ ПОСЛУГ

Специфічні риси міжнародної торгівлі послугами

У структурі міжнародної торгівлі неухильно зростає питома вага різноманітних послуг. Міжнародна торгівля послугами тісно пов'язана з торгівлею товарами та у все більшою мірою впливає на неї. Для постачання товарів на зовнішній ринок потрібно все більше послуг, починаючи з аналізу ринків і закінчуючи транспортуванням товарів і їх післяпродажним обслуговуванням. Особливо велика роль послуг в торгівлі наукоємкими товарами, для яких необхідні великі обсяги післяпродажного сервісу, інформаційних і різних консалтингових (консультаційних) послуг. Послуги, що надходять на зовнішній ринок, утворюють світовий ринок послуг. Він, у свою чергу, складається з низки більш вузьких ринків: ліцензій і ноу-хау, інженерно-консультаційних послуг, послуг транспорту і зв'язку, туристичних послуг тощо.

Якщо в світовому ВВП на послуги припадає до 70%, то в міжнародному обміні – дещо більше п'ятої частини всього обсягу

зовнішньоторгівельного обігу товарів і послуг. Причина криється в специфіці цього об'єкта міжнародної торгівлі.

Під **послугами** зазвичай розуміється задоволення різноманітних потреб матеріального або нематеріального характеру, тобто дії, що не полягають у створенні тих або інших предметів і виробів, а пов'язані з їх переміщенням у просторі, зберіганням, забезпеченням їх нормального функціонування, передачею інформації, продажем або орендою, фінансуванням, страхуванням тощо. Але до цього слід додати й управлінські, юридичні, дослідницькі, освітні, культурні, медичні, спортивні та деякі інші послуги. Особливу групу становлять будівельно-монтажні послуги, що створюють із наявних готових матеріалів і устаткування новий за якістю продукт або споруду.

Міжнародна торгівля послугами, на відміну від торгівлі товарами, де велику роль грає торгівельне посередництво, заснована на прямих контактах між виробниками і споживачами. Торгівля товарами відрізняється від торгівлі послугами тим, що товар може бути вироблений в один час, а проданий в інший. Послуги ж, на відміну від товарів, виробляються і споживаються в основному одночасно і не підлягають зберіганням, тобто виробництво послуги збігається з часом її надання (хоча оплата послуги може розходитися з часом її надання). Через це міжнародна торгівля послугами вимагає або присутності за кордоном їх безпосередніх виробників, або присутності іноземних споживачів в країні-виробнику послуг.

Міжнародна торгівля послугами має особливості порівняно з традиційною торгівлею товарами.

- послуги зазвичай не мають упредметненої форми (хоча деякі послуги мають її у вигляді кінострічок, різної документації);
- на відміну від товарів послуги виробляються і споживаються в основному одночасно і не підлягають зберіганням;
- не всі види послуг, на відміну від товарів, придатні для широкого залучення в міжнародний обіг;

▪ сфера послуг, як правило, більшою мірою захищена державою від іноземної конкуренції, ніж сфера матеріального виробництва.

Ключовим в торгівлі послугами є те, що в більшості випадків в якийсь момент повинне статися фізичне зіткнення покупця й продавця послуги. Лише в цьому випадку операція міжнародної купівлі-продажу послуги відбудеться.

В останні десятиліття безперервно наростає вплив на галузь послуг і їх інтеграцію у світовий ринок науково-технічної революції і, в першу чергу, потужного ривка в розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). Знімаючи традиційні обмеження, нові технології додають багатьом послугам здатність бути об'єктами торгівлі. Природно, що подібні технології стимулюють розвиток виробництва й експорту послуг, в першу чергу, в найбільш розвинених країнах світу і в цілому в групі країн із високим рівнем доходу (табл. 4.3)⁹.

Таблиця 4.3

Структура виробництва та міжнародної торгівлі послугами

Країни	Питома вага послуг в ВВП (%)		Експорт послуг у % до експорту товарів та послуг		Зовнішня торгівля комерційними послугами, 2011 р., млрд дол.		
	1990	2011	1990	2011	Експорт	Імпорт	Сальдо
З низьким рівнем доходу	40	44	13,2	16,0	26,7	41,5	-14,8
З середнім рівнем доходу	47	54	14,6	17,4	210,9	220,8	-9,9
З високим рівнем доходу	52	66	19,6	20,7	1033,9	997,3	+36,6
Всі країни світу	59	63	18,5	19,6	1271,4	1259,7	+11,7
США	70	72	24,9	26,0	253,4	180,4	+73,0
Велика	67	74	24,0	26,6	101,5	81,4	+20,1

⁹ Economies by size of trade in commercial services 2011 [Електроннийресурс]. – Режимдоступу:http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2012_e/its12_world_serv_e.pdf

Британія							
Франція	70	74	23,4	21,7	82,6	63,1	+19,5
Німеччина	64	71	10,9	12,7	79,3	132,8	-53,5
Італія	66	71	22,2	21,6	61,2	58,4	+2,8
Японія	56	62	12,6	13,7	60,3	114,2	-53,9
Росія	35	56	...	14,8	9,1	12,4	-3,3

Класифікація послуг

Класифікації послуг засновані на Міжнародній стандартизованій промисловій класифікації, прийнятій ООН і визнаній в більшості країн світу. Відповідно до неї послугами вважаються всі товари, які ми вважали такими, що не торгуються. Велика частина з них дійсно виробляється та споживається виключно в національних рамках.

Існує кілька різновидів класифікацій послуг, які відрізняються одна від одної підходами до визначення поняття послуги як предмета міжнародної торгівлі і, відповідно, їх вартісної оцінки.

Класифікація СОР, відповідно до якої послугами вважаються всі товари, що не торгуються, включає більше ніж 600 різновидів послуг¹⁰.

За класифікацією ООН до послуг відносяться 160 видів послуг, які розділені на 12 основних розділів¹¹:

- 1) ділові послуги – 46 видів;
- 2) послуги зв'язку – 25 видів;
- 3) будівельні та інжинірингові – 5 видів;
- 4) освітні – 5 видів;
- 5) дистриб'юторські (посередницькі) – 5 видів;
- 6) послуги з захисту навколишнього середовища – 4 види;
- 7) фінансові послуги, включаючи страхування – 17 видів;
- 8) послуги з охорони здоров'я і соціальні послуги – 4 види;
- 9) туризм і подорожі – 4 види;
- 10) послуги в галузі культури та спорту – 5 видів;

¹⁰ Composition of geographical and economic groupings [Електроннийресурц]. – Режимдоступу:http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2012_e/its12_world_serv_e.pdf

¹¹ Fundamental Principles of Official Statistics[Електроннийресурц]. – Режимдоступу:<http://www.unstats.un.org/unsd/dnss/gp/fundprinciples.aspx>

11) транспортні послуги – 33 види;

12) інші послуги.

Відповідно до керівництва щодо складання платіжного балансу МВФ, яким користуються практично всі країни, до складу послуг, що торгуються, входять їх види, представлені втабл. 4.4¹².

Таблиця 4.4

Класифікація послуг

№	Вид	Підвид	Означають платежі між резидентами та нерезидентами за:
1.	Транспорт	Пасажирський	Міжнародне перевезення пасажирів усіма видами транспорту і надання супутніх послуг
		Вантажний	
2.	Поїздки	Ділові	Товари та послуги, придбані нерезидентами, подорожуючими у справі (відрядження)
		Особисті	Товари та послуги, придбані нерезидентами, подорожуючими з особистих питань (туризм)
3.	Зв'язок		Послуги поштового, кур'єрського, телефонного та іншого зв'язку між резидентами і нерезидентами
4.	Будівництво		Будівництво об'єктів за кордоном, що здійснюється на тимчасовій основі резидентами
5.	Страховання		Страховання нерезидентів страховими компаніями і резидентами
6.	Фінансові послуги		Фінансове посередництво між резидентами і нерезидентами (комісія за відкриття кредитивів, за обмін валюти, брокерські послуги тощо)
7.	Комп'ютерні та інформаційні послуги		Консультації в області комп'ютерних програм, інформаційні послуги (обробка даних, користування базами даних, підписка на інформаційні лінії), обслуговування комп'ютерів
8.	Роялті та ліцензійні платежі		Користування правами власності (торгова марка, патент, копірайт) і використання оригіналів або прототипів на основі ліцензії
9.	Інші бізнес-послуги	Послуги посередників	Комісія за посередництво
		Лізинг	Лізинг і фрахт суден, літаків без екіпажів та транспортно-устаткування
		Інші ділові, професійні та	Правові, бухгалтерські, управлінські, рекламні та інші послуги, а також послуги з

¹²За даними Standards & Codes [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/data.htm#sc>

		технічні послуги	проектування, картографії, нагляду забудівництвом, захисту врожаю, розвідування корисних копалин тощо
10.	Особисті, культурні та рекреаційні послуги	Аудіовізуальні послуги	Виробництво фільмів, радіо-і телевізійних програм, компакт-дисків, гонорари артистів
		Інші	Організація виставок, проведення спортивних та інших заходів
11.	Урядові послуги		Поставка товарів в посольства, консульства, представництва міжнародних організацій, операції ООН з підтримання миру

В аналітичних цілях величезна різноманітність послуг зазвичай групують за різними ознаками. У Світовому банку, наприклад, прийнятий розширювальний підхід до послуг, до числа яких включається і рух доходу. Відповідно до даного підходу, послуги поділяються на:

- **факторні послуги** (*factor services*) – платежі, що виникають у зв'язку з міжнародним рухом факторів виробництва, перш за все, капіталу і робочої сили (доходи на інвестиції, роялті і ліцензійні платежі);

- **нефакторні послуги** (*non-factor services*) – інші види послуг (транспорт, подорожі та інші нефінансові послуги).

Очевидно також, що надання послуг у більшості випадків відбувається одночасно з продажем товару або здійсненням інвестицій в ту чи іншу країну. Тому у відповідності зі способами доставки послуг споживачу послуги поділяються на:

- **послуги, пов'язані з інвестиціями**, (*investment-related services*) – банківські, готельні та професійні послуги;

- **послуги, пов'язані з торгівлею**, (*trade-related services*) – транспорт, страхування;

- **послуги, пов'язані одночасно з інвестиціями і торгівлею**, (*trade and investment related services*) – зв'язок, будівництво, комп'ютерні та інформаційні послуги, особисті, культурні та рекреаційні послуги.

Міжнародні поїздки як форма міжнародної торгівлі послугами

Міжнародні поїздки є специфічною формою міжнародної економіки, яка в системі національних рахунків зветься «міжнародним туризмом». Їх специфіка полягає в тому, що споживач послуг переміщається за кордон до їх виробника, де, будучи нерезидентом, купує товари і послуги. Тим самим міжнародні поїздки є не стільки вид послуги, скільки набір послуг, що купується мандрівниками (резидентами за кордоном і нерезидентами всередині даної країни) за кордоном.

Міжнародні поїздки (*international travel*) – товари і послуги, придбані мандрівниками за кордоном, якщо вони знаходяться там менше року і вважаються нерезидентами.

Подорожуючі вважаються **туристами**, якщо вони провели хоча б одну ніч в країні відвідування. Якщо вони провели за кордоном менше 24 годин, то вони вважаються **екскурсантами**.

Міжнародні поїздки як форму міжнародної торгівлі послугами важливо відрізнити від міжнародної міграції робочої сили як форми міжнародного пересування фактору виробництва. Мандрівники, які прямують в закордонну поїздку, цікаві для міжнародної торгівлі лише тим, що, перебуваючи за кордоном, вони зроблять деякі витрати на надані їм послуги транспорту, готелів, лікувальних установ. Тим самим ці послуги будуть експортовані країною, що приймає мандрівника. Міжнародні мігранти, як буде показано нижче, у більшості своїй прямують за кордон на роботу, де виступають одним із факторів створення нових товарів.

Класифікація міжнародних поїздок наведено в табл. 4.5.

Таблиця 4.5

Класифікація міжнародних поїздок

	Включають	Виключають
Ділові поїздки (<i>business travel</i>)	Усі особисті витрати мандрівників в, що знаходяться за кордоном у справах: екіпажів суден літаків, співробітників урядових органів,	Витрати на купівлю та продаж, які вчинені мандрівником від імені

	міжнародних організацій, приватних фірм, сезонних робітників	тазарахунокорганізації, що його посидала
Особисті поїздки (<i>personal travel</i>)	Усі особисті витрати мандрівників, які перебувають за кордоном у приватних справах (туризм): відпочинок, заняття спортом, відвідування родичів, навчання, лікування, відправлення релігійних потреб	Перевезення мандрівників із закордоні назад (включається в послуги пасажирського міжнародного транспорту)

Міжнародна торгівля інжиніринговими послугами

У сучасних умовах у зовнішньоторговельних операціях чільне місце займає торгівля інженерно-технічними послугами, які отримали загальну назву **ІНЖИНІРИНГ** – комплекс послуг комерційного характеру з підготовки та забезпечення процесу виробництва та реалізації продукції, обслуговування будівництва та експлуатації промислових, інфраструктурних, сільськогосподарських та інших об'єктів.

У ході розвитку техніки частина інженерних робіт відокремилася від сфери науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) і стала самостійним видом зовнішньоекономічної діяльності.

В якості такого явища інжиніринг не втілюється в матеріальному продукті, а виявляється в деякому корисному ефекті, який може отримати споживач послуги. Проте інжиніринг відрізняється від послуг у сфері кінцевого споживання або фінансів і виступає як окрема сфера виробничої діяльності. Як предмет угоди між країнами інжиніринг являє собою різного роду інженерно-консультаційні послуги, які необхідні покупцю для оптимізації капітальних вкладень при будівництві або реконструкції промислового підприємства чи іншого об'єкта. Угода

може передбачати надання всього комплексу послуг з проекту або тільки їх частини.

Повний набір послуг і поставок, необхідних для спорудження нового об'єкта, називається **комплексним інжинірингом**. Він складається з декількох видів інженерно-технічних послуг:

- **консультаційний інжиніринг** – це надання послуг з проектування об'єкта, проведення техніко-економічного обґрунтування проекту, підготовка торгів, розробка планів будівництва і контроль за проведенням робіт;

- **технологічний інжиніринг**, що пов'язаний головним чином із передачею замовнику технології, необхідної для будівництва промислового об'єкта і його експлуатації, розробкою проектів з енерго- і водопостачання, транспорту тощо;

- **будівельний інжиніринг** передбачає поставки обладнання, техніки та монтаж установок. Інжинірингові фірми можуть виконувати функції генерального підрядчика, залучати до роботи будівельні і монтажні субпідрядні фірми, залишаючись при цьому повністю відповідальними за виконання всіх зобов'язань за контрактом;

- **управлінський інжиніринг** означає надання замовнику послуг з організації виробничої структури й адміністративного керівництва підприємством на базі сучасних досягнень в цій галузі, розробку принципів планування виробництва, способів статистичного обліку тощо.

Об'єктами інжинірингу в першу чергу є нові проекти. В сучасних умовах серед них найбільш поширені промислові підприємства. Об'єктами інжинірингу можуть бути й окремі технічні, технологічні, економічні, фінансові, організаційні та інші заходи, пов'язані з підвищенням ефективності вже функціонуючих підприємств у всіх сферах економіки.

Усю сукупність послуг інжинірингу можна розділити на дві групи: послуги, пов'язані з підготовкою виробничого процесу; послуги з забезпечення нормального ходу процесу виробництва і реалізації продукції. До складу першої групи входять

передпроектні послуги, проектні, післяпроектні спеціальні послуги.

Останнім часом на міжнародному ринку послуг з'явився новий вид послуг – послуги реінжинірингу, які надають зарубіжні реінжинірингові фірми.

Реінжиніринг (англ. re-engineering) – це інженерно-консультативні послуги з перебудови систем організації й управління виробничо-торговим і інвестиційним процесами господарюючого суб'єкта з метою підвищення його конкурентоспроможності і фінансової стійкості. Реінжиніринг буває двох видів: кризовий реінжиніринг і реінжиніринг розвитку.

Кризовий реінжиніринг направлений на рішення кризових проблем господарюючого суб'єкта. Він застосовується в тих випадках, коли результативність фінансово-комерційної і виробничо-торгової діяльності господарюючого суб'єкта постійно знижується, конкурентоспроможність його різко знижується, намітилася тенденція банкрутства і потрібен комплекс заходів з ліквідації цієї кризи.

Реінжиніринг розвитку застосовується в тих випадках, коли динаміка розвитку знижується і діюча структура організації і управління виробничо-торговим і інвестиційним процесами вже досягла граничного рівня з отримання прибутку.

Міжнародний лізинг та його види

На світовому ринку послуг чільне місце займають орендні відносини. **Оренда** (*arrendare* – віддавати в найм) – форма господарювання, за якої на основі договору між орендодавцем та орендарем останньому передаються у строкове оплатне володіння і користування різні об'єкти. Предметами оренди можуть бути земля і інше нерухоме майно, машини, устаткування, різноманітні товари тривалого користування.

Міжнародна оренда – задача під найм машин та устаткування іноземному контрагенту. Цей процес є одною з форм кредитування експорту без передачі права власності на товар орендарю.

Власник засобів виробництва здає їх орендарю у виключне користування на встановлений термін за певну винагороду. Розрізняють три види оренди:

1) **рентинг** (*renting*) – короткострокова оренда на термін від декількох днів до одного року. Предметом рентингу зазвичай є туристські товари, транспортні засоби;

2) **хайринг** (*hiring*) – середньострокова оренда на термін від року до трьох – п'яти років. Предметом хайрингу зазвичай є транспортні засоби, дорожньо-будівельні машини, монтажне обладнання, сільськогосподарські машини;

3) **лізинг** (*leasing*) – довгострокова оренда на термін понад три – п'ять років. Предметом лізингу зазвичай є будівельно-монтажне, технологічне обладнання.

Найбільшого поширення в міжнародних орендних відносинах отримав лізинг. Його розвиток пов'язаний з інвестиційною та впроваджувальною діяльністю. Лізингові компанії можуть швидко задовольнити нестандартні потреби контрагентів в машинах, апаратах, виробничих потужностях для пуску дослідно-експериментальних установок, а також в інших товарах.

Лізингові операції виступають у двох різновидах: у вигляді фінансового лізингу та виробничого, або оперативного, лізингу. **Фінансовий лізинг** передбачає протягом терміну дії угоди повне відшкодування всіх витрат орендодавця і забезпечення йому встановленого прибутку за рахунок орендних відрахувань. Характерною рисою фінансового лізингу є неможливість розірвання угоди протягом так званого основного терміну оренди, тобто часу, коли має відбутися відшкодування витрат орендодавця. Після закінчення ж терміну дії угоди орендар може повернути предмет оренди, підписати нову угоду на оренду, придбати цей предмет за залишковою вартістю.

Виробничий або оперативний лізинг – угода на термін, який менше амортизаційного періоду устаткування. Після закінчення обумовленого часу предмет оренди повертається власнику або

орендар укладає з ним нову угоду. У виробничому лізингу орендні ставки зазвичай вище, ніж у фінансовому, оскільки власник устаткування, не маючи гарантії повної окупності витрат, змушений враховувати комерційний ризик і підвищує ціни на послуги.

За напрямом лізингової операції міжнародний лізинг можна поділити на такі види: експортний, за якого продуцент предмета лізингової угоди або посередницька фірма продає його лізинговій компанії, що укладає угоду із зарубіжним лізингодержувачем; імпорتنний, за якого лізингодавець купує предмет лізингу в іноземної фірми, а потім укладає угоду з вітчизняним лізингодержувачем на його використання; транзитний, за якого предмет лізингу продається лізинговій компанії з іншої країни.

Залежно від типу майна, що є предметом лізингової угоди, розрізняють лізинг: обладнання, тобто окремих машин, механізмів, устаткування або їх груп, що не підпадають під поняття «комплектні поставки»; нерухомості, тобто будівель, споруд, об'єктів промислової інфраструктури, що мають жорстку територіальну прив'язку; комплексний, тобто поєднання лізингу обладнання та нерухомості, а також виробничих комплексів (цехів, заводів, бурових платформ тощо).

В цілому орендна форма торгівлі машинами та обладнанням створює економічні переваги для обох сторін: орендатор отримує можливість використовувати дорогу техніку без великих початкових капітальних вкладень, а також сплачувати оренду частинами, у міру отримання прибутку від експлуатації орендованого обладнання або машин. Орендодавець при цьому розширює обсяги та географію зарубіжного збуту при відносному зниженні ризику втрат від неплатоспроможності замовника. Світовий досвід доводить, що використання лізингу дає змогу прискорювати освоєння нових виробництв, оновлювати обладнання та технологію, ефективно розв'язувати соціально-економічні проблеми розвитку країн.

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Сучасний світовий ринок товарів і послуг; внутрішній ринок; національний ринок; міжнародний ринок; товари, що торгуються; товари, що не торгуються; класифікація товарів; стандартизація товарів на світовому ринку; міжнародні товарні номенклатури; гармонізована система опису та кодування товарів; штрихове кодування товарів; монополізація світового ринку товарів та послуг; міжнародна (світова) ціна.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Що таке послуги і в чому їх відмінність від товарів?
2. Які види послуг виділяються в статистиці платіжного балансу?
3. У чому відмінність факторних і нефакторних послуг?
4. Які теорії торгівлі послугами вам відомі?
5. Що таке міжнародні поїздки і які їх види вам відомі?
6. У чому полягає відмінність між туристом та екскурсантом?
7. Які заходи державної політики використовуються для обмеження доступу іноземних послуг на внутрішній ринок імпортуєчої країни?
8. Які вилучення із національного режиму вважаються дискримінацією проти іноземних послуг?
9. Назвіть види міжнародного лізингу.
10. Назвіть засоби регулювання доступу на ринок.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Основну роль в міжнародній торгівлі послугами відіграють:
 - а) туризм, транспортні послуги;
 - б) транспортні послуги, комунікаційні послуги;
 - в) фінансові послуги;
 - г) медичні та освітні послуги, туризм.

2. Види міжнародної торгівлі можливо систематизувати за такими ознаками:

а) за специфікою об'єкта, за специфікою взаємодії суб'єктів, за специфікою регулювання;

б) за специфікою об'єкта;

в) за специфікою об'єкта, за специфікою взаємодії суб'єктів, за специфікою регулювання, за відмінністю форми організації торгівлі;

г) за специфікою об'єкта, за специфікою взаємодії суб'єктів.

3. Виділяють такі методи міжнародної торгівлі:

а) торгівля напряму, торгівля через посередників, міждержавна торгівля;

б) торгівля напряму, міждержавна торгівля;

в) торгівля через посередників, міждержавна торгівля;

г) торгівля напряму, торгівля через посередників.

4. До інституціональних посередників відносять:

а) міжнародні товарні біржі, міжнародні аукціони, міжнародні торги, міжнародні ярмарки та виставки;

б) міжнародні товарні біржі, міжнародні аукціони, міжнародні ярмарки та виставки;

в) міжнародні аукціони, міжнародні торги, міжнародні ярмарки та виставки;

г) міжнародні товарні біржі, міжнародні аукціони, міжнародні торги.

5. Міжнародна (світова) ціна – це:

а) ціна продажу товарів на міжнародних товарно-сировинних біржах;

б) грошовий вираз інтернаціональної вартості виробництва;

в) ціна міждержавних комерційних угод;

г) ціна продажу товарів на міжнародних товарно-сировинних біржах та ціна міждержавних комерційних угод.

6. Фізична особа, яка зареєстрована на біржі згідно зі статутом і до обов'язків якої належить виконання доручень за рахунок та від імені принципала, – це:

- а) комісіонер;
- б) брокер;
- в) дилер;
- г) дистриб'ютор.

7. При продажу товарів, що швидко псуються (овочів, свіжої риби, квітів та ін.), використовується наступна форма аукціону:

- а) аукціон з підвищенням цін;
- б) добровільний аукціон;
- в) аукціон з пониженням ціни;
- г) примусовий аукціон.

8. Найбільші сучасні чайні аукціони проводяться у містах:

- а) Коїмбаторе (Індія), Гуанчжоу (Китай), Момбаса (Кенія), Аалсмеер (Нідерланди), Коломбо (Шрі-Ланка), Лімбе (Малаві);
- б) Коїмбаторе (Індія), Гуанчжоу (Китай), Момбаса (Кенія), Лондон (Великобританія), Лімбе (Малаві); Франкфурт-на-Майні (Німеччина);
- в) Коїмбаторе (Індія), Гуанчжоу (Китай), Момбаса (Кенія), Коломбо (Шрі-Ланка), Лондон (Великобританія), Лімбе (Малаві);
- г) Коїмбаторе (Індія), Гуанчжоу (Китай), Момбаса (Кенія), Коломбо (Шрі-Ланка), Лімбе (Малаві), Санкт-Петербург (Росія).

9. За частотою проведення виставки бувають:

- а) сезонні, періодичні, щорічні;
- б) періодичні, щорічні;
- в) кварталні, періодичні, щорічні;
- г) щомісячні, щорічні, сезонні.

10. До товарів, що торгуються, можна віднести:

- а) комунальні послуги;

- б) обов'язкові соціальні послуги;
- в) фінансове посередництво;
- г) рибальство.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Бураковський І. Теорія міжнародної торгівлі/ І. Бураковський. – К.: Основи, 2000. – 241 с.
2. Голиков А. П. Международная торговля (структура, география, тенденции) : учебное пособие / А. П. Голиков, Л. И. Григорова. – Харьков : ХНУ, 2003. – 172 с.
3. Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей / П. Линдерт ; пер. с англ. – М.: Издательская группа «Прогрес» Универс, 1992. – 515 с.
4. Мазаракі А.А. Світовий ринок товарів та послуг: товарна структура / А. А. Мазаракі. – К.: Основи, 1996. – 118 с.
5. Савельєв Є. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів: підручник / Є. Савельєв ; за ред. О.А.Устенка. – Т.: Економ. думка, 2001. – 504 с.
6. Рут Ф. Р. Міжнародна торгівля та інвестиції: підручник/ Ф.Р. Рут, А. Філіпенко. – К.: Основи, 1998. – 308 с.
7. Циганкова Т.М. Міжнародна торгівля: навч. посібник/ Т.М. Циганкова, Л.П. Петрашенко, Т.В. Кальченко. – К.: КНЕУ, 2001. – 488 с.

РОЗДІЛ 5

МІЖНАРОДНА ВИРОБНИЧА

ІНФРАСТРУКТУРА ТА ЇЇ ПІДСИСТЕМИ _____ ■

5.1. Поняття і класифікація міжнародної інфраструктури.

5.2. Міжнародна виробнича інфраструктура: поняття, сутність, складові.

5.3. Характеристика основних підсистем міжнародної виробничої інфраструктури.

5.1. ПОНЯТТЯ І КЛАСИФІКАЦІЯ МІЖНАРОДНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

Термін «інфраструктура» бере початок від лінгвістичного змісту латинських слів *infra*—«нижче, під» і *structura*—«будова, розташування», що означає основу, фундамент.

Перше наукове уявлення про інфраструктуру як особливу групу засобів праці (робочі будинки, канали, дороги і т. д.), необхідних для здійснення процесу праці, без яких останній «або зовсім неможливий, або може відбуватися лише в недосконалому виді», було обґрунтовано К. Марксом¹³. На початку ХХ ст. під інфраструктурою розуміли комплекс тилових споруджень, необхідних для забезпечення дії збройних сил (склади матеріальних засобів, військові бази, полігони і т. д.). У 40-х рр. ХХ ст. термін «інфраструктура» став застосовуватися в економіці

¹³Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс.—Т. 3.—Кн. 3: Процесс производства капитала, взятый в целом // Маркс К., Энгельс Ф. Соч.—Т. 25, ч. 1.—М.: Госполитиздат, 1961.—С. 19.

для позначення комплексу галузей господарства, що обслуговують промислове й сільськогосподарське виробництво.

З 50-хрр. ХХ ст. це поняття широке використовується в економічній літературі. Під інфраструктурою стали розуміти сукупність галузей і видів діяльності, що обслуговують як виробничу, так і невиробничу сферу економіки, з метою створення основи для нормальної діяльності головних галузей матеріального виробництва й розвитку продуктивних сил. Однак конкретний зміст категорії «інфраструктура» залишається спірним. Але більша частина дослідників вважають, що *інфраструктура* – це комплекс галузей господарства, які забезпечують загальні умови виробництва й життєдіяльності людей.

У цей час часто розглядають інфраструктуру на макро-, мезо- і мікрорівнях економіки.

Міжнародна інфраструктура – сукупність структурних елементів національних господарств і світових інституцій, завдяки яким відбувається реалізація, функціонування і розвиток різних форм міжнародного співробітництва. Поглиблення міжнародного поділу праці сприяє розвитку і вдосконалення елементів світової інфраструктури. В основу класифікації елементів міжнародної інфраструктури покладено два ознаки:

- ступінь участі в реалізації форм міжнародного співробітництва;
- місце елементів міжнародної інфраструктури у відтворювальному процесі, зокрема у виробництві, обміні, а також реалізації інтересів споживачів.

Найчастіше зустрічається розподіл інфраструктури за сферами діяльності людей на соціальну й виробничу. За функціями *соціальна інфраструктура* поділяється на інфраструктуру: розподілу й обміну; охорони здоров'я людей; надання споживчих послуг людям; формування суспільної свідомості й наукового світогляду; управління; охорони громадського порядку; оборони. До соціальної інфраструктури належать: торгівля, громадське харчування, охорона здоров'я, усі

види пасажирського транспорту й зв'язки (які зайняті обслуговуванням населення), міські комунікаційні спорудження, готельне господарство, побутове обслуговування й інші підрозділи невиробничої сфери. **Виробнича інфраструктура** поділяється на інфраструктуру виробництва засобів виробництва й інфраструктуру виробництва засобів споживання.

Новим видом інфраструктури є ринкова інфраструктура, пов'язана з розвитком ринкового механізму в економіці країни і необхідністю створення спеціалізованого виду діяльності щодо задоволення потреб окремих ринків, організованої системи, що відбиває попит і пропозицію. **Ринкова інфраструктура** – система взаємозалежних спеціалізованих організацій, покликаних сприяти функціонуванню окремих ринків. Вона обслуговує потік товарів, послуг, грошей, цінних паперів і робочої сили. У складі ринкової інфраструктури виділяють різні елементи: маркетингові служби, комп'ютерні фірми, аудиторські і бухгалтерські фірми, кредитно-фінансові служби. Але в першу чергу – це кредитна система держави, банківська система, страхова система, біржі, рекламні агентства, торговельні підприємства.

У сучасній науковій літературі існує більш детальна типологія інфраструктури. Так, на інтернаціональному рівні виділяють такі **види інфраструктури**: виробнича, соціальна, ринкова, екологічна, науково-технічна інфраструктура, військова, інфраструктура туризму й спорту та ін.

5.2. МІЖНАРОДНА ВИРОБНИЧА ІНФРАСТРУКТУРА: ПОНЯТТЯ, СУТНІСТЬ, СКЛАДОВІ

У науковій літературі не існує однозначного визначення виробничої інфраструктури. Є певні розбіжності щодо самого змісту поняття, яке часто звужується до базового компонента цієї групи галузей. Так, наприклад, Н. Ф. Голіков визначає виробничу інфраструктуру як сукупність інженерних (зв'язок, водовідводення, водо-, енерго-, нафто- і газопостачання), агро-меліоративних й інших

споруд, що забезпечують нормальне функціонування всього комплексу виробництв у межах певної території¹⁴. М.П.Комаров до виробничої інфраструктури відносить «сукупність матеріально-технічних систем, що забезпечують рух ресурсів і товарів в процесі промислового й сільськогосподарського виробництва»¹⁵.

Під **виробничою інфраструктурою** ми будемо розуміти підсистему господарства, яка створює й реалізує загальні умови для функціонування виробництва, які рівною мірою необхідні для діяльності всіх сфер суспільного виробництва.

Функції виробничої інфраструктури полягають у забезпеченні руху: матеріальних засобів (природних ресурсів, енергії, готових товарів); робочої сили; виробничої інформації.

Сутність виробничої інфраструктури двояка. По-перше, функціонування її об'єктів спрямоване на обслуговування нормального процесу матеріального виробництва. По-друге, вона забезпечує нормальну життєдіяльність самої людини, відтворення трудових ресурсів у національній економіці. Сукупність підсистем виробничої інфраструктури характеризується низкою загальних специфічних властивостей і ознак, що впливають із завдань інфраструктури, функціональної єдності її складових:

- висока фондомісткість і капіталомісткість об'єктів інфраструктури;
- тривалі строки їх створення й функціонування;
- прояв основного ефекту (у низці випадків – до 90%) від функціонування інфраструктури поза її галузями;
- можлива функціональна взаємозамінність елементів інфраструктури: видів транспорту й зв'язку (так, за підрахунками, близько 30% ділових і 50% побутових поїздок могли б бути замінені добре функціонуючими системами зв'язку) і т. д.¹⁶.

¹⁴Голиков Н. Ф. География инфраструктуры / Н. Ф. Голиков. – К. : Вища школа, 1984. – С. 16.

¹⁵Комаров М. П. Инфраструктура регионов мира : учебник / М. П. Комаров. – СПб. : Изд-во Михайлова В. А., 2000. – С. 23.

¹⁶Липец Ю. Г. География мирового хозяйства : учеб. пособие для студентов / Ю. Г. Липец, В. А. Пуляркин, С. Б. Шлихтер. – М. : ВЛАДОС, 1999. – С. 271, 272.

Існують різні *класифікації виробничої інфраструктури*. З них найбільш актуальними є просторово-виробнича й галузева. У просторово-виробничій основі виділяють виробничу інфраструктуру: підприємства, регіону, держави, групи держав, світового співтовариства. За галузевим принципом побудови виробництва виділяють виробничу інфраструктуру: окремого виробництва, підприємства, галузі.

Виробничу інфраструктуру класифікують також і за функціями, які вона виконує (за галузями виробничої інфраструктури). Що стосується *складу виробничої інфраструктури*, то перелік галузей і об'єктів, що найбільш часто зустрічається, наступний: транспорт і транспортне господарство (залізничні станції, морські й річкові порти, доки, депо, об'єкти, що забезпечують безперебійне функціонування нафто- і газопроводів, і т. п.), зв'язок, енергогосподарство (енергетичні комунікації), водопостачання (у частині обслуговування галузей господарства), обладнання з регулювання водних ресурсів (дамби, греблі, іригаційні системи), матеріально-технічне постачання, об'єкти, що забезпечують раціональне використання природних ресурсів, та інші системи й спорудження, які безпосередньо не використовуються у виробництві матеріальних благ, але без яких не може забезпечуватися нормальне виробництво.

Таким чином, виробнича інфраструктура включає галузі або господарчо самостійні ланки, що не входять до складу виробничих підрозділів, організовані окремо від них й обслуговують власне виробництво. До складу виробничої інфраструктури, іноді включаються галузі, діяльність яких також пов'язана з обслуговуванням населення (водопостачання, каналізація, транспорт і т. д.). Тому стосовно виробничої інфраструктури вірніше було б говорити, наприклад, про водопостачання без урахування обслуговування населення і т. д.

Забезпеченість об'єктами й спорудженнями виробничої інфраструктури значною мірою визначають ефективність виробництва країни в цілому. Розвиток виробничої

інфраструктури є необхідною передумовою інтенсифікації виробництва, вирішення соціальних завдань, пов'язаних із задоволенням зростаючих матеріальних і духовних потреб суспільства й активізацією людського фактора.

У результаті поглиблення міжнародного поділу праці й розвитку міжнародної економічної інтеграції все більше значення набуває погоджений розвиток і вдосконалення взаємозалежних елементів інфраструктури народногосподарських комплексів окремих країн, розвиток міжнародної виробничої інфраструктури.

Міжнародна виробнича інфраструктура – це сукупність національних елементів транспортних систем, систем інформації та зв'язку, що обслуговують зовнішньоекономічну діяльність і міжнародне спілкування, а також інших об'єктів і споруджень, що забезпечують охорону навколишнього середовища, раціональне використання природних ресурсів, нормальне функціонування спільних об'єктів.

Доінфраструктури транспорту входять: сукупність шляхів сполучення, транспортні засоби, технічні спорудження і обладнання на шляхах переміщення, що забезпечують процес переміщення трудових ресурсів і вантажів, транспортні підприємства й управління транспортом. Інфраструктура шляхів сполучення складається зі світових транспортних мереж (залізниці, автомобільні дороги, всі водні шляхи, повітряні коридори, канали, трубопроводи, тунелі й мости) і транспортних вузлів (порти, аеропорти, залізничні станції, вокзали, зупинки). Транспортні засоби включають всі види наземного, водного й повітряного транспорту. Управління транспортом має на увазі диспетчерське керування польотами, сигнали світлофора, керування стрілками на залізничних коліях та ін. Видом транспорту також є стрічкові транспортери, конвеєри.

Світова транспортна система охоплює всі світові шляхи сполучення й всі транспортні засоби.

Інфраструктура зв'язку складається з різних технічних засобів з приймання й обробки інформації, яка надходить до установ

зв'язку, каналів зв'язку для її передачі, систем комунікацій, апаратури для її доставки адресатові.

Водопостачання – сукупність вододжерел (у т. ч. водоймищ), трубопровідних комунікацій і спеціальних споруджень для забезпечення виробництва водою.

Електропостачання включає сукупність енергетичних мереж (лінії електропередачі, силові підстанції, підрозділи обслуговування), що забезпечують подачу електроенергії споживачам. Розрізняють енергетичні мережі: 1) за номіналом переданого струму (високовольтні, низьковольтні, постійного й змінного току); 2) за територіальною ознакою (мережі підприємства, регіону й ін.). Сучасна світова електроенергетика представляє складну територіально-виробничу структуру, яка, незважаючи на високу стійкість і інерційність, піддана відносно різкій зміні складу факторів, що визначають її розвиток на окремих етапах.

У міру посилення процесів глобалізації, розвитку продуктивних сил роль виробничої інфраструктури постійно зростає й триває процес її вдосконалювання і диверсифікованості. З'являються її інноваційні види, які розвиваються не тільки в межах окремих країн, але й у міжнародних масштабах.

Міжнародне виробництво й зовнішньоекономічні зв'язки не можуть здійснюватися без розвиненої комунікаційної системи, які (у т. ч. транспорт і зв'язок) багато в чому визначаються просторовою структурою попиту та пропозиції товарів і послуг на світовій арені. Зв'язок і транспорт відіграють важливу роль у створенні ВВП. Їхній внесок у ВВП у розвинених країнах становить 9,5%, у середньорозвинених – 6,8% і в країнах з низьким рівнем доходу – 5,4% ВВП¹⁷. Вони зв'язують продуктивні сили в єдину економічну систему. Чим вище рівень розвитку продуктивних сил, тим більше транспорт і зв'язок мобілізують

¹⁷Ломакин В. К. Мировая экономика : учебник/ В. К. Ломакин. – 3-изд., стереотип.–М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. –С. 55.

фактори виробництва, сприяючи більш раціональній його територіальній організації.

Реалізація світогосподарських тенденцій і процесів, у тому числі випереджальний розвиток зовнішньоекономічного сектора господарства, стала можливою завдяки прогресу в розвитку підсистем міжнародної виробничої інфраструктури – транспортних, інформаційно-комунікаційних, складських і розподільних, що здійснюють все більший вплив на зрушення в структурі світового господарства.

5.3. ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ПІДСИСТЕМ МІЖНАРОДНОЇ ВИРОБНИЧОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

Тенденції у світовій транспортній системі

Транспорт – одна з найважливіших складових частин матеріальної бази економіки будь-якої країни й міжнародної виробничої інфраструктури. Він відбиває зміни, що відбуваються в географічному розподілі праці, у взаємовідносинах виробників, покупців і продавців. Завдяки транспорту забезпечується ритмічне функціонування світового господарства, підвищується ефективність роботи його суб'єктів, створюються умови для раціонального розміщення продуктивних сил з урахуванням найбільш доцільного наближення підприємств різних галузей до джерел сировини й районів споживання продукції.

В умовах глобалізації роль транспорту в розвитку міжнародних економічних зв'язків зростає. Це пов'язано зі зміною міжнародних зв'язків і галузевої структури економік різних країн, підвищенням ступеня обробки промислової продукції. Тому висуваються нові вимоги до надійності функціонування транспортних систем, до швидкості й своєчасної доставки, до збереження вантажів, тобто комплекс вимог «точно в строк». Це сприяє посиленню спеціалізації транспортного процесу на перевезенні окремих вантажів, на територіальних сферах

застосування рухомого складу й експлуатаційних систем і створенню спеціалізованих мереж універсальних видів транспорту (наприклад, швидкісні залізниці).

Тенденції розвитку світового транспорту свідчать про розширення світової транспортної мережі (табл. 5.1)¹⁸, підвищення її завантаження, розширення спільної діяльності різних видів транспорту, поліпшення якісних показників та ін.

Таблиця 5.1

Довжина світової транспортної системи в 1950–2010 рр. (тис. км)

Вид транспортних шляхів	1950	1970	2010
Залізниці	1 320	1 340	1 250
Автомобільні шляхи	15 540	19 700	33 000
Судноплавні річкові канали	560	525	550
Нафто- і продуктопроводи	175	395	1 900
Магістральні газопроводи	186	545	
Повітряні шляхи	3 300	5 510	9 500

На світових транспортних ринках відбувається постійне зростання конкурентоспроможності різних видів транспорту, посилення потенційної можливості їх взаємозамінності, розвиток змішаних повідомлень. У внутріконтинентальних транспортних системах перевезення вантажів забезпечують автомобільний, залізничний і внутрішній водний транспорт. У міжконтинентальних сполученнях головна роль у транспортуванні вантажів і пасажирів належить морському й авіаційному транспорту.

У географії джерел основних масових вантажів проявляються дві взаємопротилежні тенденції: з одного боку, відбувається перехід до близьких і політично більш стабільних джерел сировини, що позначається на зменшенні середньої дальності перевезень; з іншого – прагнення послабити залежність від

¹⁸ Мовсесян А. Г. Международная экономика : учебник / А. Г. Мовсесян, С. Б. Огневцев. – М. : Финансы и статистика, 2001. – С. 178; Транспортная система – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ru.wikipedia.org/wiki/Транспортная_система.

єдиного джерела за рахунок пошуку альтернативних приводить до збільшення дальності, наприклад, імпорт Японією бразильської руди. З метою підвищення надійності функціонування транспортно-комунікаційних каналів дублюються транспортні комунікації світового значення (прокладка потужних нафтопроводів паралельно Суецькому й Панамському каналам; є проект спорудження трансафриканського нафтопроводу із Судану до Камеруну, щоб минути Суецький канал). Підсилюється тенденція до свободи маневрування ресурсами, до об'єднання транспортних мереж (наприклад, стикування південної й північної систем трубопроводів у Західній Європі, створення газопровідного «кільця», відкриття тунелю під Ла-Маншем).

Світова транспортна система складається з декількох регіональних транспортних систем і має неоднорідну структуру. Прийнято виділяти територіальні транспортні системи: Північна Америка, закордонна Європа, Латинська Америка, країни СНД, країни Південної й Південно-Західної Азії. Залежно від цілей дослідження також розглядають транспортні системи економічно розвинених країн та країн, що й розвиваються. Густота транспортної мережі в більшості розвинених країн становить 50–60 км на 100 км² території, у той час як в країнах, що розвиваються, – 5–10 км. Участь різних видів транспорту у світовому обігу також неоднакова: у вантажообігу переважає морський транспорт, у пасажирообігу – автомобільний¹⁹.

На економічно розвинені країни світу припадає 78% загальної довжини світової транспортної мережі й 74% світового вантажообігу²⁰. У них сконцентровано більше 4/5 світового парку автомобілів, майже 2/3 усіх портів світу, що виконують 3/4 світового вантажообігу. У структурі вантажообігу цих країн на автомобільний транспорт припадає 40%, на залізничний – 25%, а

¹⁹Состав транспорта мира [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ecosocio.ru/mirhoz/96-transport.html>.

²⁰Транспортная система – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ru.wikipedia.org/wiki/Транспортная_система.

на інші види транспорту – 35%²¹. Для економічно розвинених країн характерні: висока забезпеченість транспортною мережею, високий технічний рівень транспортної мережі й транспортних засобів, широке поширення змішаних перевезень за участю різних видів транспорту, висока якість транспортного обслуговування, постійне впровадження інноваційних розробок, забезпечення пасажирських і вантажних перевезень за принципом «точно в строк».

Як правило, через технологічні особливості окремих видів транспорту, характеру вантажів і природних особливостей різних регіонів у кожному з них провідним є якийсь один вид транспорту. Так, у більшості розвинених країн і в багатьох країнах, що розвиваються (насамперед, Латинської Америки) основним видом транспорту є автомобільний; у Росії, Китаї, Індії – залізничний; у країнах Південно-Західної Азії завдяки значним запасам нафти й газу – трубопровідний. Морський транспорт у Японії, Греції, Індонезії, Філіппінах, Чилі займає провідні позиції навіть у внутрішніх перевезеннях²².

У роботі транспорту велику роль відіграють транспортні вузли, які являють собою комплекс транспортних обладнань у пункті перетинання декількох видів транспорту, що обслуговують транзитні, місцеві та міські перевезення пасажирів і вантажів. У транспортній системі вузли мають регулюючі функції. Збій у роботі одного такого вузла може привести до проблем для всієї транспортної системи. Як правило, транспортні вузли є великими містами, тому що притягають торгівлю, тут зручно розбудовувати промисловість. Крім того, транспортні термінали концентрують багато робочих місць. Багато міст виникли на перетині наземних або водних шляхів, тобто як транспортні вузли й дотепер існують зарахунок такого економіко-географічного положення.

²¹Максаковский В. П. Географическая картина мира : пособие для вузов. Кн. I [Электронный ресурс] / В. П. Максаковский. – Режим доступа: <http://lib.rus.ec/b/173006/read>.

²² География мирового транспорта – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ukrmap.su/ru-g11/1369.html>.

Тенденції розвитку основних видів транспорту пов'язані зі світовими економічними тенденціями. У результаті світової економічної кризи зменшився обсяг світового виробництва товарів і торгівлі. Відповідно зменшився обсяг перевезених вантажів. Так, при скороченні світового ВВП у 2009 р. на 1,9%, експорту – на 13,7%, обсяг перевезень вантажів залізничним транспортом зменшився на 11,9 %, а віаційним – на 10,4%, морським – на 4,5%, автомобільним – на 3,5% ²³.

У світовому вантажообігу різко виділяється морський транспорт, а у пасажирообігу – автомобільний. Співвідношення видів транспорту у вантажних перевезеннях визначається складом вантажоутворюючих галузей господарства, ступенем територіальної концентрації виробництва. Технологічний прогрес у період НТР увійшов в історію під назвою «транспортної революції». У складі останньої особливим явищем стала «контейнерна революція», що стала точкою відліку для подальшого прогресу всіх видів транспорту. Винахід контейнера привів до появи нових транспортних засобів – контейнеровозів – і будівництва перевантажувальних терміналів. У цей час у контейнерах здійснюється понад 90% обсягу перевезень штучного вантажу у світі²⁴. Порти міжнародного значення з посиленням процесу контейнеризації стали мати потужні стимули для притягання промисловості. Це супроводжувалося концентрацією судопотоків, портової діяльності, капіталу, зміною співвідношення «центр – периферія».

Динамічність рухомої складової транспортної інфраструктури викликається потребами суспільства: необхідністю збільшувати пропускну здатність транспорту й дальність поїздок. Це реалізується за допомогою розвитку рухомого складу й впровадження нової техніки. Однак розвиток транспортної мережі

²³Захарова О. В. Глобальні чинники розвитку потенціалу світової транспортної системи / О. В. Захарова // Економічний часопис. – XXI. – С. 16.

²⁴Транспортная система [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ru.wikipedia.org/wiki/Транспортная_система.

відстає від розвитку рухомого складу. Найбільш гостро ці диспропорції спостерігаються в містах, де їх взаємодія представлена в концентрованій формі.

У цей час світова транспортна система дуже сильно залежить від інформаційних технологій і розвивається за такими напрямками:

- збільшення пропускної здатності транспортних шляхів;
- підвищення безпеки руху;
- поява принципово нових транспортних засобів;
- збільшення вантажопідйомності транспортних засобів;
- збільшення швидкості пересування.

Великий вплив на світову транспортну систему чинить енергетична ситуація. Зниження енергоємності може вирішуватися за наступними напрямками:

1) технологічним (удосконалення двигунів, зниження ваги тари тощо);

2) експлуатаційним (підвищення завантаження й рівня використання транспортних потужностей – зниження порожніх рейсів, скорочення простоїв, поліпшення використання вантажопідйомності й збільшення місткості поряд зі зниженням швидкості руху;

3) структурним (зміна структури перевезень вантажів по видах транспорту через збільшення використання більш енергоефективних видів – морського й трубопровідного)²⁵.

Отже, у цілому транспорт адаптується до новітніх тенденцій у світовому господарстві. Відбувається посилення спеціалізації «адресності» транспортного процесу, зниження трудомісткості функціонування інфраструктури, а також підвищення якості інфраструктурних послуг (надійності, регулярності, ритмічності, швидкості, безпеки зв'язків).

²⁵Липець Ю. Г. Географіямирового господарства : учеб. пособие для студентов / Ю. Г. Липец, В. А. Пуляркин, С. Б. Шлихтер. – М. : ВЛАДОС, 1999. – С. 304.

Повітряний транспорт

Повітряний транспорт на сьогоднішній день – це найшвидший і найдорожчий вид транспорту й перебуває поза конкуренцією в подоланні великих водних і арктичних просторів, на далеких і наддалеких маршрутах, виконує найважливіші завдання інтернаціоналізації й глобалізації світового господарства. До останнього часу він спеціалізувався переважно на перевезенні пасажирів, а серед перевезених вантажів переважали пошта, багаж, а також швидкопсувні продукти. Однак повітряний транспорт усе більше виконує різні функції: наукові, природоохоронні, протипожежні, рятувальні, монтажні, поліцейські, переміщення тільки самих коштовних або термінових вантажів. Їх кількість і обсяг буде збільшуватися завдяки створенню нових типів і поколінь літаків і вертольотів, інших родинних видів повітряних засобів.

Для стійкої роботи повітряному транспорту необхідна дуже складна інфраструктура. Тому сучасні аеропорти світового значення являють собою складні інженерно-технічні спорудження із сучасними видами устаткування. Одним із найперших аеропортів світу став Кенігсбергський аеропорт Девау, що відкрився в 1919 р. У 2012 р. у світі налічувалося 43794 аеропортів і аеродромів, розпізнаваних з повітря. За кількістю аеропортів і аеродромів усіх видів перше місце займають США, далі з більшим відривом ідуть інші країни (табл. 5.2)²⁶. Україна у 2012 р. зайняла 21 місце (412).

Наперші 20 країн припадає 75,1% аеропортів і аеродромів світу, а на 10 країн – 63,8%. 28 з 236 країн мали по одному аеропорту. Із загального числа аеропортів тільки 1100 – міжнародні. Вони відкриті для приймання й відправлення повітряних судів, що виконують міжнародні повітряні перевезення, і в них здійснюється прикордонний і митний контроль.

²⁶RankcountryAirports[Електронний ресурс]. –
Режим доступу: <https://www.cia.gov/library/publications/the-worldfactbook/rankorder/2053rank.html>

Таблиця 5.2

Перші двадцять країн світу за кількістю аеропортів і аеродромів у
2012 р.

Ранг	Країна	Кількість	Ранг	Країна	Кількість
1.	США (2010 р.)	15 079	11.	ПАР	567
2.	Бразилія	4 105	12.	Папуа-Нова Гвінея	562
3.	Мексика	1 724	13.	Німеччина	541
4.	Канада	1 453	14.	Китай	497
5.	Росія	1 218	15.	Венесуела	492
6.	Аргентина	1 149	16.	Чилі	476
7.	Болівія	865	17.	Франція	473
8.	Колумбія	862	18.	Австралія	467
9.	Парагвай	800	19.	Велика Британія	462
10.	Індонезія	676	20.	Еквадор	431

У 2010 р. за вантажообігом в першу десятку увійшли наступні аеропорти (млн т): Гонконг (HKG) – 4,17; Мемфіс (MEM) – 3,92; Шанхай (PVG) – 3,23; Інчхон (ICN) – 2,68; Анкорідж (ANC) – 2,65; Париж (CDG) – 2,40; Франкфурт (FRA) – 2,28; Дубай (DXB) – 2,27; Токіо (NRT) – 2,17; Луїсвілл (SDF) – 2,17²⁷.

Також повітряний транспорт світу нараховує 3 825 геліопортів або вертолітодромів. За їхньою кількістю лідирує Південна Корея (510). На другому місці – США (126), далі йдуть Індонезія (76), Антарктика (53), Китай (50), Росія (48), Індія (41), Тайвань (32), Канада (27), Пакистан (24), Північна Корея (23), Німеччина (22), Іран (21), Ірак (20), Туреччина (20), Японія (15), Бразилія (13), Іспанія (10), Саудівська Аравія (10), Афганістан (10). На Україні їх налічується 7. На перші 10 країн припадає 25,8% від загальної кількості вертолітодромів, а на першу двадцятку країн – 30,1%²⁸.

²⁷CountryAirports – [Електроннийресурс]. –

Режимдоступу:<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2053.html#xx>.

²⁸CountryHeliports[Електроннийресурс]. –

Режимдоступу:<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2019.html#xx>.

У цей час ведуться розробки щодо збільшення швидкості літаків. Так, за повідомленням агентства DARPA, що займається перспективними військовими дослідженнями, США до 2016 р. мають намір випробувати гіперзвуковий літак, який буде розвивати швидкість близько 21 тис. км/годину (це в 20 раз перевищує швидкість звуку). Це дозволить йому досягтися протягом години будь-якої точки земної кулі²⁹.

Для вантажних авіап перевезень використовують літаки великої вантажопідйомності. Для них будують спеціальні термінали. І хоча частка повітряного транспорту у світовому вантажообігу всіх видів транспорту становить долі відсотка, однак його роль у доставці термінових вантажів поза конкуренцією, а в умовах міжнародного поділу праці це здобуває все більше значення. У найближчому майбутньому в перевезеннях на короткі й середні відстані можна чекати посилення боротьби за клієнтуру між авіацією й автотранспортом.

На ринку техобслуговування домінуючі позиції займають США і Європа, де перебуває більшість із двох десятків головних компаній галузі. Однак найбільшою є китайська компанія «Наесо», що базується в Гонконзі; на другому місці – американська «Delta Airlines Techops», на третьому – французька «Air France Industries/KLM». За техобслуговуванням двигунів лідирує Європа, а несучих конструкцій – Азія³⁰. За рейсовими вантажоперевезеннями у списку найбільших авіакомпаній лідерами є американські Fedex Express і UPS Airlines, на рахунку яких за результатами 2009 р. відповідно 13,8 і 9,2 млн т/км. У десятку найбільших компаній по доставці вантажів увійшли (млн т/км): Korean Air Cargo (8,3), Cathay Pacific (7,7), Singapore Airlines Cargo (6,5), Emirates Airline (6,4), China Airlines (4,9), Air France

²⁹Гіперзвуковийсамолетбудетразвиватьскоростьоколо 21 тысячкм/час [Електроннийресурс]. – Режимдоступу:<http://www.ecopress.by/ru/news/25/detail/165470/back.html>.

³⁰Мировойрыноктехническогообслуживаниясамолетов [Електроннийресурс]. – Режимдоступу:<http://transukr.dp.ua/2011/11/11/mirovoj-rynok-texnicheskogo-obsluzhivaniya-samoletov.html>.

(4,7), Cargolux (4,7)³¹. 25 найбільших аеропортів, що виконують міжнародні операції, розміщуються в Європі (16), Азії (5) і Північній Америці (4)³².

Світовий повітряний транспорт відрізняється високою концентрацією і є найбільше глобалізованою галуззю, у якій великі підприємства входять у транснаціональні корпорації. Приблизно половина всіх перевезень пасажирів, вантажів і пошти на міжнародних і внутрішніх лініях виконується компаніями США (33,6%), Японії (5,9%) і Німеччини (4,6%). Більш 30 авіакомпаній світу здійснюють 70% загальносвітового вантажообігу на регулярних лініях. З десяти найбільших компаній шість є американськими: American Airlines, Delta Airlines, United Airlines, Northwest Airlines, Southwest Airlines.

Обсяг пасажирообігу на авіаційному транспорті росте швидше, ніж обсяг вантажообігу. Так, порівняно з 2000 р. пасажирообіг в 2009 р. у світі збільшився на 39,4%, у той час як обсяг вантажообігу – на 19,1%. У структурі перевезень за цей період частка міжнародних комерційних перевезень пасажирів зросла з 59% до 62%, а частка міжнародних перевезень вантажу скоротилася з 86% до 84%³³.

В останні роки на перший план виходить проблема паливної економічності й захисту навколишнього середовища. Одне з напрямів рішення цієї проблеми – створення літаків укороченого й вертикального зльоту. Важливою проблемою повітряного транспорту залишається його завантаження. В області вантажних перевезень коефіцієнт завантаження знизився у 2011 р. на 2,2% – до 45,9% порівняно з в 2010 р.³⁴. Для підвищення рентабельності авіаліній авіакомпанії посилюють конкурентну боротьбу,

³¹Крупнейшие авиаконпании мира 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://samogo.net/articles.php?id=242>.

³²Алисов Н. В. Экономическая и социальная география мира (общий обзор) : учебник / Н. В. Алисов, Б. С. Хорев. – М. : Гардарики, 2000. – С. 626.

³³Мир воздушного транспорта в 2009 году [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.icao.int/icao/net/dcs/9921/9921_ru.

³⁴Мировой рынок: объем пассажирских авиаперевозок в 2011 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://transukr.dp.ua/tag/aviacionnyj-transport>.

виконують нерегулярні комерційні рейси. Ринок повітряних перевезень дуже чутливий до політичної й економічної нестабільності. Нестабільність розвитку повітряного транспорту впливає на забезпечення національної безпеки. Глобальна система безпеки може бути побудована тільки на глобальній основі.

Автомобільний транспорт

Перші автомобілі були сконструйовані ще наприкінці XIX ст. Однак розвиток автомобільного транспорту почався у XX ст. У цей час автомобільний транспорт відноситься до видів транспорту, що найбільш динамічно розвиваються. Довжина автомобільних доріг значно перевершує по довжині залізницю. Значна частина вантажних перевезень здійснюється в межах окремих держав. З'єднання автодоріг деяких держав і створення автопоїздів, вантажівок високої вантажопідйомності дозволило здійснювати внутрішньорегіональні й навіть міжрегіональні перевезення, наприклад, між Західною й Східною Європою, між Західною Європою й Азією (через Босфор у Туреччину і т. д.) з можливим виходом у Південно-Східну Азію до Сінгапуру. Для міжрегіональних транспортних перевезень важливе значення мають далекі швидкісні автодороги (наприклад, Панамериканська система автомагістралей в 34 тис. км, які ведуть зі США в столиці й великі міста країн Південної Америки). У перспективі вони можуть отримати розвиток у Євразії, де існуючі автодороги через Туреччину йдуть на Близький Схід, з Росії в прикордонні країни Азії ³⁵.

Автомобільний транспорт вносить істотний вклад у формування єдиної світової транспортної системи. Автомагістралі в межах окремих держав, як правило, утворюють єдині транспортні системи. Вони взаємозалежні із системами залізничного (платформи, трейлери), водного (пороми, судна тощо)

³⁵Алисов Н. В. Экономическая социальная география мира (общий обзор) : учебник / Н. В. Алисов, Б. С. Хорев. – М. : Гардарики, 2000. – С. 627.

і авіаційного (великовантажні літаки) транспорту з урахуванням потреб економіки країни. У багатьох країнах Західної Європи такі системи виконують міждержавні транспортні завдання. Вони значною мірою більш мобільні, ніж залізничні, і перетворюються на регіональну автотранспортну систему. В інших регіонах формування таких систем тільки починається (Східна Європа), або вони мають обмежену кількість країн-учасників (Північна Америка).

Розвиток автомобільного транспорту в регіонах і окремих державах залежить від величини парку автомобілів, довжини й стану автодорожньої мережі, економічної можливості й потреби в роботі автотранспорту. Кількість транспортних засобів збільшується швидкими темпами. Ще у 1900 р. в усьому світі налічувалося всього 6 тис. автомобілів, у 1950 р. їх було вже 62,3 млн, а до початку 60-х років – 103 млн³⁶. У 1990 р. кількість автомобілів у світі становила 500 млн од., у 2000 р. – 700 млн, у 2010 р. – вже більше 1,3 млрд од. Найкраще автомобільний транспорт розвинений у США, країнах Західної Європи і Японії. Ці країни відрізняються й високою якістю доріг. Тому в них частка автомобільного транспорту в структурі перевезень висока (у 2008 р. у США – 30,2%, країнах ЄС – 45,6%, а в деяких з них – 80%)³⁷.

Транспортування вантажними автомобілями вимагає спочатку відносно невеликих капітальних витрат порівняно з використанням літаків, суден або залізничного транспорту. Але ця перевага знижується з-за значних експлуатаційних витрат. Недоліки автомобільного транспорту обумовлені двома факторами. По-перше, вартість перевезення автомобільним транспортом в перерахунку на одну тону вантажу вище, ніж будь-яким іншим транспортним засобом, за винятком авіації. Це пов'язано з тим, що при перевезенні автотранспортом великої

³⁶Автомобильный транспорт [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

http://www.muzel.ru/article/traderoute/tran/avtomobilnyi_transport.htm.

³⁷ Clifton J. EU Policies on Public Services: Let the Citizens Speak! / Clifton J., Duaz Fuentes D. // The ETUI-REHS-EPSU-SALTSA Conference «An Alternative to the Market: The Social, Political and Economic Role of Public Services in Europe». Brussels, 2007. –Nov. 19–20. – P. 1.

кількості вантажу потрібні великі витрати праці, пального і багато вантажівок. Крім того, більше 90% витрат на перевезення становлять негайно виплачувані обігові кошти (оплата пального і зарплата водіїв). На відстані до 500 км автотранспорт дозволяє доставляти вантажі у 3 рази швидше, ніж залізничний. Але для його ефективного використання необхідні гарні дорогий парк великовантажних автомобілів. Середня вантажопідйомність у Росії становить 9 т, у США – 19 т, у ФРН – 15 т і у Франції – 13т.

Загальна довжина автомобільних доріг в 2008 р. склала 102,26 млн км. Перші двадцять країн за довжиною доріг відбито в табл. 5.3³⁸.

Таблиця 5.3

Перші 20 країн за довжиною автомобільних доріг

Ранг	Країна	Довжина доріг, тис. км	Рік	Ранг	Країна	Довжина доріг, тис. км	Рік
1.	США	6 506,2	2008	11.	Німеччина	644,5	2008
2.	Китай	4,106,4	2011	12.	Швеція	572,9	2009
3.	Індія	3 320,4	2009	13.	Італія	487,7	2007
4.	Бразилія	1,581,0	2010	14.	Індонезія	437,8	2008
5.	Японія	1 210,2	2008	15.	Польща	424,0	2008
6.	Канада	1 042,3	2008	16.	Велика Британія	394,4	2009
7.	Росія	982,0	2009	17.	Мексика	366,1	2008
8.	Франція	951,2	2007	18.	ПАР	362,1	2002
9.	Австралія	823,2	2011	19.	Туреччина	352,0	2008
10.	Іспанія	681,3	2008	20.	Пакистан	260,8	2007

На частку перших двадцяти країн припадає 24,9% від усієї довжини автомобільних доріг, у той час як на перші 10 країн – 20,7%. Україна за довжиною автомобільних доріг займає 29 місце у світі.

³⁸Country Comparison: Roadways [Електроннийресурс]. – Режимдоступу:<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2085rank.html>.

Країни дуже сильно різняться за *рівнем автомобілізації населення*, тобто кількості індивідуальних автомобілів у країні, що припадають на 1000 чол. (табл. 5.4)³⁹. Україна у 2011 р. зайняла в цьому ряді 82 місце (для порівняння, Росія – 56).

Таблиця 5.4

Рівень автомобілізації населення країн світу

Ранг	Країна	Авто/ 1000 осіб	Рік	Ранг	Країна	Авто/ 1000 осіб	Рік
1.	Монако	908	2011	11.	Мальта	743	2011
2.	США	802	2011	12.	Гуам	677	*
3.	Ліхтенштейн	796	2008	13.	Кіпр	659	2008
4.	Ісландія	746	2011	14.	Канада	620	2009
5.	Люксембург	739	2011	15.	Іспанія	608	2008
6.	Австралія	730	2011	16.	Японія	593	2008
7.	Нова Зеландія	718	2011	17.	Фінляндія	591	2008
8.	Катар	724	2007	18.	Франція	575	2007
9.	Бруней	696	2007	19.	Норвегія	574	2008
10.	Італія	690	2010	20. 21.	Словенія, Швейцарія	562	2008

* рік не зазначений

Залізничний транспорт

Залізничний транспорт виник ще в ХІХ ст. і залишався основним видом транспорту протягом усього ХІХ ст. і першої половини ХХ ст. В 1830 р. в Англії була побудована перша залізниця на паровій тязі Ліверпуль–Манчестер. У тому ж році була відкрита й перша залізниця в США (Чарлстон–Огаста), в 1833 р. – у Франції, в 1835 р. – у Німеччині й Бельгії, в 1837 р. – Росії (Петербург–Царське Село).

³⁹Список стран по количеству автомобилей на 1000 человек [Електронний ресурс]. –

Режим доступу: http://ru.wikipedia.org/wiki/Список_стран_по_количеству_автомобилей_на_1000_человек

З другої половини ХІХ ст. починається період бурхливого залізничного будівництва. Так, у світі за 1850–1900 рр. було введено в експлуатацію більше 800 тис. км шляхів. Перше місце за будівництвом залізниць займали США, а друге – Росія. До 1920 р. довжина залізниць світу становила майже 1,2 млн км, що значною мірою вплинуло на міжнародний географічний поділ праці в межах окремих країн і континентів, і, відповідно, на становлення світового господарства. Але починаючи з 20-х р. ХХ ст., темпи розвитку залізничного транспорту сповільнилися. До 50–70-х рр. ХХ ст. довжина залізниць світу продовжувала зростати, але потім почалося її зменшення⁴⁰. Це пов'язано з конкуренцією з боку інших, новіших його видів – автомобільного, повітряного, трубопровідного. У результаті частка залізничного транспорту у світовому вантажо- і пасажирообігу помітно зменшилася.

Залізниця є в 134 державах світу. Їхня загальна довжина становить 1139,62 тис. км (2008 р.), що на 2,2% більше ніж у 2003 р. У першу двадцятку за довжиною залізниць увійшли країни, наведені в табл. 5.5⁴¹.

Таблиця 5.5

Перші двадцять країн за довжиною залізниць

Ранг	Країна	Довжина, тис. км	Рік	Ранг	Країна	Довжина, тис. км	Рік
1.	США	224,8	2007	11.	Японія	27,2	2009
2.	Росія	87,2	2006	12.	Україна	21,7	2009
3.	Китай	86,0	2008	13.	Італія	20,3	2008
4.	Індія	64,0	2009	14.	ПАР	20,2	2008
5.	Канада	46,6	2008	15.	Польща	19,4	2007
6.	Німеччина	42,0	2008	16.	Мексика	17,2	2008
7.	Австралія	38,4	2008	17.	Велика Британія	16,5	2008
8.	Аргентина	37,0	2008	18.	Іспанія	15,3	2008

⁴⁰Максаковский В. П. Географическая картина мира : пособие для вузов [Електронний ресурс] / В. П. Максаковский. – Кн. I. – Режим доступу: <http://lib.rus.ec/b/173006/read>.

⁴¹Country Comparison: Railways [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2121rank.html>

9.	Франція	29,6	2008	19.	Казахстан	15,1	2008
10.	Бразилія	28,5	2008	20.	Швеція	11,6	2008

На них припадає 76,2% від загальної довжини залізниць, а на перші десять країн – 60,0%. У деяких великих по площі державах багато їх частин не забезпечені цим видом транспорту.

Залізничний транспорт має переважно внутріконтинентальне значення, обслуговує перевезення держав, що перебувають у регіоні, де набуває значення міжнародного виду транспорту.

Залізничний транспорт окремих країн поєднується в системи. Найбільший розвиток залізничний транспорт одержав у Євразії (Владивосток – Західна Європа) і в Північній Америці (схід–захід, північ – південь США). Однак через різну ширину колії навіть у межах одного регіону залізниці не завжди утворюють єдину систему.

За шириною колії, яка вимірюється відстанню між внутрішніми частинами рейки, розрізняють 40 типів колії від 381 мм до 1676 мм. Близько 60% усієї довжини світових залізниць припадає на «стандартну» (або «європейську») колію (1435 мм)⁴². Вона характерна для Європи (крім Іспанії, Португалії, Фінляндії й СНД) і Північної Америки. У СНД переважає колія в 1524 мм, у колишніх володіннях Франції – в 1000 мм. В інших регіонах світу залізниці мають різну колію навіть у межах однієї держави, наприклад, у Чилі 8 типів колії (від 600 до 1676 мм), у Польщі – 6 (від 600 до 1524 мм), а в СНД, Аргентині, Австралії – 5 типів. Така різноманітність колії ускладнює їхню реконструкцію й об'єднання в систему, тому що легше побудувати нову залізницю, ніж з'єднувати стару.

За *видами ви користування тяги* залізниці поділяються на електричні, дизельні (тепловозні). Електрифікація залізниць знижує екологічне навантаження на навколишнє середовище й

⁴²Country Comparison: Railways[Електронний ресурс]. –

Режим доступу: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2121rank.html>.

підвищує ефективність роботи залізничного транспорту. *Рівень електрифікації залізниць* значно різниться за регіонами: у цілому по Західній Європі й Східній Європі він суттєво перевищує Північну Америку. У США 90% перевезень виконують тепловози. У Японії й західноєвропейських країнах частка електричної тяги становить близько 50%. Але й у Європі є сильні відмінності по країнах: у Швейцарії електрифіковано 100% доріг, а у Франції й Іспанії – близько 30%; не всі напрямки електрифіковані, а на електрифікованих дорогах застосовуються різні стандарти (постійний і змінний струм). За абсолютною довжиною електрифікованих доріг виділяються Росія, Німеччина і ПАР. Майже 3/4 загальної довжини електрифікованої залізничної мережі світу припадає на 12 країн⁴³.

Найбільш довгі й вантажонапружені магістралі – транссибірська (Москва–Челябінськ–Новосибірськ–Владивосток, 9932 км), Стамбул–Анкара–Тегеран–Кермен–Лахор–Делі–Дакка–Сіттагонг (близько 7000 км), трансканадська (Принс–Рукерб–Едмонтон–Вінніпег–Монреаль–Квебек, 4900 км). У структурі світового вантажообігу залізничного транспорту найбільша частка припадає на Азію й Океанію (38,6%), Америку (33,1%) і країни Європи (26,8%). Країнами-лідерами за показником вантажообігу залізничного транспортує: США (2,8 трлнт/км у 2009 р.), Китай (2,2 трлнт/км) і Росія (2 трлнт/км)⁴⁴.

Всі держави в Північній Америці й Західній Європі пов'язані із загально регіональною мережею (з введенням в експлуатацію підводного тунелю під Ла-Маншем до неї приєдналася Великобританія, а Скандинавські країни мають зв'язок за допомогою залізничних поромів, мостів і тунелю). За допомогою доріг різної колії Західна Європа має виходив Китай і В'єтнам

⁴³Юрченко С. А. Инфраструктура мира : учебное пособие / С. А. Юрченко; пер. сукр. Юрченко С. А. –Х. : ХНУ имени В. Н. Каразина, 2006. –С. 243.

⁴⁴Захарова О. В. Глобальні чинники розвитку потенціалу світової транспортної системи / О. В. Захарова // Економічний часопис. –XXI. –С. 15.

через Східну Європу. Інших єдиних міжрегіональних залізничних зв'язків немає. Зв'язані тунелями всі острови Японії. Існують проекти прокладки підводних тунелів з Європи в Африку, а з Росії через Берингову протоку в США. Залізнична мережа регіонів світу, що формувалася майже два століття, ще не привела до створення єдиної на земній транспортної системи для забезпечення безперервних світогосподарських зв'язків.

В цілому залізничний транспорт відрізняють універсальність (здатність перевозити різноманітні вантажі), незалежність від природних умов, порівняно не висока собівартість перевезень. НТП сприяє більш ефективному використанню залізничного транспорту. Завдяки якісним поліпшенням транспортної інфраструктури збільшується пропускна й провізна спроможність доріг (двоколійна електрифікована залізниця може пропустити в добу до 150–200 пар поїздів і забезпечити перевезення більш 100 млн т вантажів у кожному унапрямку), підвищується швидкість руху поїздів, механізуються трудомісткі вантажно-розвантажувальні операції і т. д. З'явилися швидко транзитні легко рельсові системи, поїзди на повітряній подушці, нові швидкісні поїзди. Серед останніх тенденцій розвитку світового залізничного транспорту – **створення швидкісних магістралей** для пасажирських і поштових перевезень. Відносно розгалужену мережу таких трас вже побудовано в Японії, Франції, Німеччині, США й Іспанії, які дозволяють здійснювати перевезення зі швидкістю 200–300 км/годину (рекорд швидкості поїздів – понад 500 км/год). У США, Франції, Італії, ФРН і Японії створені численні високошвидкісні магістралі, серед яких виділяються лінії Париж–Ліон, Рим–Флоренція, Хоккайдо (через усі острови Японії). У цей час створюється єдина європейська мережа високошвидкісних магістралей. Використання швидкісних видів залізничного транспорту сприяло підвищенню його значення на сучасному етапі розвитку світового сподарства. Але аналіз глобальних тенденцій показує, що роль цього виду транспорту у

внутрішньо господарських й світогосподарських зв'язках буде знижуватися.

При загальній тенденції скорочення довжини залізниць у цілому по світу в окремих країнах ведеться нове їх будівництво (наприклад, у Росії, КНР, ОАЕ, Ірані). Воно залежить від багатьох факторів (довжина ліній, величина території, чисельність населення, економічний потенціал і ін.). Нові міжрегіональні дороги будуть сприяти росту довжини мережі в окремих державах.

Трубопровідний транспорт

Історія трубопровідного транспорту нараховує кілька тисячоліть. У Стародавньому Єгипті для водопостачання використовувалися гончарні, дерев'яні й навіть металеві (мідні й свинцеві) труби. В античному Римі будували акведуки для самопливних водопровідних каналів через долини і яри. При розкопках у Новгороді виявлений водопровід з дерев'яних труб (час будівлі кінець XI– початок XII ст.). Перші згадування про газопроводи відносяться до початку нової ери, коли для передачі природного газу в Китаї застосовували бамбукові труби. До кінця XVIII ст. в Європі для транспорту газу почали використовуватися чавунні труби. Для поштових цілей в 1792 р. в Австрії вперше застосовано пневматичний транспорт. В 1865 р. у США довжиною 6 км побудований перший нафтопровід. У Росії перший нафтопровід від промислів Баку до місцевих нафтопереробних заводів з'явився в 1878 р.⁴⁵. Однак найбільш швидкі темпи розвитку цього виду транспорту відносяться до XX ст., особливо до його другої половини. Цьому сприяло освоєння нових родовищ, і їх далекість від місць переробки й споживання нафти й газу.

Трубопровідний транспорт здійснює передачу на відстань рідких, газоподібних або твердих продуктів по трубах, які

⁴⁵Трубопроводный транспорт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mining-enc.ru/t/truboprovodnyj-transport/>.

укладають на землі або під землею, а також на естакадах. Рух вантажу здійснюють насосні або компресорні станції. Залежно від продукту, що транспортується, розрізняють нафтопровід, газопровід, водопровід, пульпопровід і т. д. **Новий етап у розвитку трубопровідного транспорту** зв'язаний з будівництвом етано-, етилено- й аміакопроводів та інших магістралей. Транспортування підземними трасами хімічних продуктів у 2–3 рази прискорює їх доставку. Широко розвиваються нові напрямки – гідротранспорт вугілля й рудних матеріалів.

Порівняно з іншими видами транспорту, трубопровідний транспорт має **переваги**:

- можливість прокладки трубопроводів на великі відстані;
- високий рівень механізації будівельно-монтажних робіт;
- можливість роботи в різних кліматичних умовах;
- дальність перекачування, висока ритмічність, практично безперебійна робота протягом усього року з різною пропускнуою здатністю й мінімальними втратами;
- можливість перекачування нафти й нафтопродуктів із в'язкістю в досить широких межах;
- можливість впровадження автоматизованих систем керування всіма основними технологічними процесами;
- не вимагає великої кількості персоналу.

З розвитком мережі трубопровідного транспорту ці переваги сприяють зниженню вартості транспортування нафти, нафтопродуктів і газу й подальшому його розвитку. Трубопровідний транспорт удвічі дешевше річкового й ушестеро – залізничного. Крім того, він може розвиватися в умовах різного рельєфу місцевості, вічної мерзлоти. Його магістралі прокладаються через великі водні простори, у тому числі – моря. Значне поширення одержують підводні нафто- і газопроводи на глибинах 500 м і більше. Наприклад, по газопроводу в Середземному морі між Тунісом і Італією алжирський газ знаходить в Італію.

Однак трубопровідний транспорт має й **недоліки**:

- висока вартість будівництва трубопроводів (сполучні деталі трубопроводу, переходи, труби, запірна арматура);
- складності прокладки в труднопрохідних районах;
- екологічна небезпека, особливо при експлуатації підводних переходів (дюкерів).

Широка мережа трубопроводів дозволяє більш ефективно переміщувати природний газ, нафту й нафтопродукти на великі відстані без проміжних процесів їх перевантаження, що має місце на інших видах транспорту. Безперервність функціонування трубопровідного транспорту забезпечується трубопроводами великого діаметра (звичайно – до 1420, а в майбутньому – до 1620 і 2200 мм) і тиском до 75 і більше атмосфер. Середня дальність перекачування нафти й газу перевищує 1000 км, а довжина окремих трубопроводів сягає 4–5 тис. км⁴⁶. Трубопроводи, особливо магістральні, з великою пропускнуою здатністю, пролягають в основному по трасі родовище – переробка – споживач, яка може бути розтягнута на сотні й навіть тисячі кілометрів по територіях декількох країн. За право володіння на своїй території міжнародним трубопроводом іноді йдуть тривалі економічні суперечки, що нерідко переростають у регіональні дипломатичні або військові конфлікти.

На початку 70-х рр. загальна довжина магістральних нафтопроводів у світі досягала 258 тис. км, газопроводів – 609 тис. км. У той час близько половини загальної довжини нафтопроводів і 2/3 довжини газопроводів припадали на США. Епоха інтенсивного будівництва газопроводів настала в 80-ті роки ХХ ст. До початку ХХІ ст. загальна довжина магістральних нафтопроводів у світі зросла приблизно вдвічі й сягнула 500 тис. км, а сукупна довжина всіх трубопроводів перевищила 2 млн км⁴⁷.

⁴⁶Назначение, состав и классификация магистральных трубопроводов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.baltstroy metall.ru/faq/283-magistral>.

⁴⁷Трубопроводный транспорт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.muzel.ru/article/traderoute/tran/truboprovodnyi_transport.htm.

Найбільший розвиток трубопровідний транспорт одержав у нафто- і газодобувних країнах і країнах-споживачах нафти, нафтопродуктів і газу. Задовжиною нафто- і газопроводів виділяються Північна Америка й Східна Європа, які далеко перевершують інші регіони світу. Країни-лідери за довжиною магістральних нафто- і газопроводів – США, Росія, Німеччина, Канада, Мексика, Франція, Італія, Китай, Аргентина, Великобританія. 2/3 світових трубопроводів припадає на Північну Америку. Будуються й функціонують трубопроводи в Середземному морі, Мексиканській затоці, Північному морі⁴⁸.

Можна виділити особливості в напрямках розвитку трубопровідного транспорту. Основні лінії трубопроводів у США й Канаді з'єднують місця видобутку нафти й газу з пунктами їх переробки й районами споживання. До найбільших нафтопродуктопроводів у США належать: Х'юстон – Нью-Йорк (2,5 тис. км), Б'юмонд – Ліндон (штат Нью-Джерсі, 2,5 тис. км), Мексиканська затока – Чикаго (2,1 тис. км), Трансалайскінський трубопровід (2,3 тис. км) тощо. Найбільші нафтопроводи в Канаді: Редуотер – Порт-Кредит (4,8 тис. км) і Едмонтон – Монреаль (3,2 тис. км). У Західній Європі основний напрямок нафтопроводів – від портів до великих промислових центрів: Гавр – Париж, Кадіс – Сарагоса, Марсель – Кельн, Трієст – Інгольштадт, Генуя – Мюнхен, Вільгельмсхафен – Кельн, Роттердам – Везельтощо. У Східній Європі з основних нафто- і газодобувних районів Росії трубопроводи тягнуться в західному, південно-західному, східному й південному напрямках, де розташована нафтопровідна експортна система Росії «Дружба» (з трубопроводи великого діаметру) загальною довжиною 10 тис. км і великі газопроводи «Союз» (2750 км), «Прогрес», «Братерство», «СяйвоПівночі»⁴⁹. У країнах Близького Сходу й Африки: Трансаравійський Абкайк

⁴⁸Географіямирового транспорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrmap.su/ru-g11/1369.html>.

⁴⁹Юрченко С. А. Инфраструктура мира : учебное пособие / С. А. Юрченко; пер. сукр. Юрченко С. А. –Х. : ХНУ имени В. Н. Каразина, 2006. –С. 247.

(Саудівська Аравія) – Сайда (Ліван), Кіркук (Ірак) – Тріполі (Ліван), Кіркук – Баніяс (Сирія) тощо. У Північній Африці нафта по трубопроводах надходить від родовищу Сахарі до портів Беджайя (Алжир) і Сехіра (Туніс).

Трубопровідний транспорт стає все більш популярним у світі, число споруджуваних трансконтинентальних трубопроводів росте. Це пов'язано, з одного боку, зі зростаючою потребою промислових регіонів у доступних енергетичних ресурсах, а з іншого – із дедалі більшою віддаленістю місць безпосереднього видобутку вуглеводнів від кінцевого споживача. У цей час у Європі будуються або перебувають у стадії планування трубопроводи для транспортування газу, нафти й очищеного бензину загальною довжиною 38,6 тис. км. Більша частина даних проектів стосується Каспійського регіону й інших країн колишнього СРСР. З 29,4 тис. км трубопроводів, призначених для перекачування газу по Європі, 10,4 тис. км будуть побудовані саме там⁵⁰. Для експорту газу по дну Балтійського моря прокладається газопровід «Північний потік», по дну Чорного моря – «Південний потік». Іде спорудження нафтопроводу Східний Сибір – Тихий океан (ССТО). Найбільш амбіційним проектом є спорудження газопроводу, що пов'язує північні райони Аляски (Prudhoe Bay) зі споживачами середнього заходу США (The Alaska Natural Gas Pipeline Project), довжина якого по території Аляски складе більше 1200 км, а загальна довжина перевищить 3000 км⁵¹.

Морський транспорт

Морський транспорт має широкі міжнародні міжконтинентальні зв'язки: морські судна відвідують порти більше 120 країн світу. Його лінійна пропускна здатність

⁵⁰Мир переходить на трубопровідний ринок [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.urm.ru/ru/75-journal34-article146>.

⁵¹Перспективи розвитку трубопроводного транспорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mirprom.ru/public/perspektivy-razvitiya-truboprovodnogo-transporta.html>.

практично не обмежена, що дозволяє проектувати й будувати транспортні засоби великої вантажопідйомності, що нереально для інших видів транспорту. Питомі витрати палива й витрати енергії на одиницю перевезень незначні, тому що на водному транспорті опір руху значно менше, ніж на сухопутних видах транспорту. Крім того, природні морські шляхи не вимагають істотних витрат на їхнє утримання, кількість зайнятих на судах невелика. В результаті собівартість перевезень морським транспортом залишається однією з найнижчих на транспорті. Обмежують пропускну здатність порти, канали й інші штучні спорудження.

Рукотворні канали моряки використовували ще з часів Месопотамії. У цей час судноплавні канали мають геополітичне значення, істотно скорочують морський шлях (табл. 5.6, 5.7)⁵².

Таблиця 5.6

Скорочення шляху при використанні Панамського каналу

Порти відправлення й призначення	Довжина шляху, морських миль		Скорочення шляху завдяки каналу	
	Через канал	Іншим шляхом	Морські мили	%
Нью-Йорк – Сан-Франциско	5 263	13 107 М	7 844	60
Нью-Йорк – Ванкувер	6 050	13 907 М	7 857	56
Нью-Йорк – Вальпараїсо	4 627	8 337 М	3 710	45
Ліверпуль – Сан-Франциско	7 930	13 507 М	5 577	41
Ліверпуль – Ванкувер	8 717	14 317 М	5 600	39
Нью-Йорк – Йокогама	9 700	13 042 М	3 342	26
Нью-Йорк – Сідней	9 692	13 051 М	3 359	26
Нью-Йорк – Шанхай	10 584	12 324 С	1 740	14
Нью-Йорк – Сінгапур	8 885	10 141 С	1 256	12

Примітка: М – через Магелланову протоку; С – через Суецький канал.

⁵²Максаковский В. П. Географическая картина мира : пособие для вузов [Електронний ресурс]. – Кн. I. – Режим доступу: <http://lib.rus.ec/b/173006/read>.

Морський транспорт залежить від географічних особливостей і метеоумов (течії, вітри, тривалість навігаційного періоду) і вимагає значних капіталовкладень у портове господарство й транспортний флот. Морські судна борознять світові океани й виконують величезну кількість *різних завдань*: транспортування вантажів і пасажирів, дреджинг, пошук і рятувальні операції, очищення екологічного середовища, розвідка й видобуток нафти й газу, укладання кабелів і труб, наукові дослідження, рибальство, проектне будівництво, туризм, військові операції й патрулювання, а також багато чого іншого. Близько 80% обсягу світової торгівлі перевозиться морським транспортом⁵³. На частку морського транспорту припадає більше 3/5 світового вантажообігу всіх видів транспорту. Перше місце, яке займає морський транспорт у вантажообігу, пояснюється як значним розвитком товарообігу, так і середньою дальністю морських перевезень, яка перевищує 7 тис. км. Морський транспорт найбільшою мірою сприяє інтернаціоналізації господарського життя країн і регіонів світу, що проявляється в його особливій ролі в кооперуванні виробництва. У результаті концентрації потоків різних вантажів у портах створені великі промислові виробництва (нафтопереробні, хімічні, металургійні й ін.).

Таблиця 5.7

Скорочення шляху при використанні Суецького каналу

Порти відправлення й призначення	Довжина шляху, морських миль		Скорочення шляху завдяки каналу	
	Через канал	Навколо Африки	Морські милі	%
Одеса – Мумбаї	4 198	11 878	7 680	65
Генуя – Мумбаї	4 478	10 576	6 098	53
Марсель – Мумбаї	4 573	9 824	5 251	54
Лондон – Мумбаї	6 260	10 721	4 461	41

⁵³Судостроение: важнонаправлениеэкономическойдеятельности[Електроннийресурс]. – Режимдоступу:<http://maritime-zone.com/articles/trends-of-world-shipbuilding/>.

Гамбург – Мумбаї	6 567	11 028	4 461	40
Лондон – Калькутта	7 945	11 597	3 652	33
Ліверпуль – Йокогама	11 113	14 436	3 323	24

У світі налічується більше 2 тис. морських портів. Значно зросли їх кількість і технічна оснащеність. Завдяки залізницям, автомобільним комунікаціям і річковим шляхам вони виявилися інтегрованими в мережі на земних транспортних систем. Під впливом НТР засоби морського транспорту постійно удосконалюються: зростає вантажопідйомність судів (вона суттєво перевершує можливості поїздів), їх швидкість, безпека, методи навантаження й розвантаження за рахунок контейнерів і інших інновацій, спеціалізація зі складу перевезених вантажів тощо.

Морський транспорт здійснює переважну частину перевезень міжрегіональних торговельних вантажів. При цьому різко збільшується їхня дальність, зростають магістральні вантажопотоки між континентами: нафта з Перської затоки перевозиться в Північну Америку, Західну Європу і Японію, зерно – з Мексиканської затоки в Європу, вугілля – з Південної Америки й Західної Африки в Європу, а також з Австралії й Південної Азії в Японію тощо. Для промислових товарів Північна Атлантика, маршрути між Європою й країнами Індійського океану, між США і Японією залишаються напрямками інтенсивних перевезень.

У десяти найбільших судновласницьких країнах (Греція, Японія, США, Великобританія, Норвегія, Росія, Китай, Сінгапур, Німеччина, Ліберія) сконцентровано 70% тоннажу світового флоту. Організація світового торговельного флоту набула специфічних рис, що відображається на приписці судів до портів окремих країн. Багато суден ходять не під своїми прапорами, а під так званими зручними прапорами. Країни, що надають такі прапори («країни відкритої реєстрації»), є своєрідними морськими офшорами. Вони дають зареєстрованим судам значні податкові й інші пільги, забезпечуючи у 3 рази нижчу собівартість перевезень,

ніж в середньому по світовому флоту. Судновласник «європейського» прапора платить податки близько 15–20%, а судновласник «зручного» прапора – 5–6% і має значно менші експлуатаційні витрати за рахунок найму дешевих екіпажів і більш низьких вимог до технічного стану судна⁵⁴. Плаваючий під «зручними прапорами» флотна 2/3 належить судновласникам розвинених країн і на 1/3 – судновласникам із країн, що розвиваються. Світовий транспортний флот за прапорами реєстрації відбито в таблиці 5.8⁵⁵.

Таблиця 5.8

Світовий транспортний флот за прапорами реєстрації

Прапор	На 01.01.2007 р.			На 01.01.2008 р.		
	Кількість судів	Двт, млн т	Тис. TEU	Кількість судів	Двт, млн т	Тис. TEU
Панама	6015	230,5	2128	6380	250,3	2451
Ліберія	1804	103	1803	2067	115	2127
Греція	1091	54,8	227	1111	61,1	229
Гонконг	1081	54,8	527	1145	59,6	660
Маршаллові острови	840	53,4	450	969	58,4	451
Багами	1221	52,4	371	1260	56,5	349
Сінгапур	1196	49,6	453	1311	54,7	610
Мальта	1235	40,1	216	1350	43,5	250
Китай	2364	33,4	344	2428	36,2	369
Кіпр	883	30,2	382	866	29,8	419

Новою тенденцією є виникнення й зростання числа спеціалізованих судів-автомобілевозів. Розширюються морські поставки вантажів безпосередньо в автомобілях, перевезених спеціалізованими накатними судами. Контейнеризація на морському транспорті сприяла більш швидкому, дешевому й безпечному перевезенню промислових товарів, дозволила перейти

⁵⁴Поняття «удобного» флага – особливості й переваги [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://boatradestudio.com/usefull.php?usefull_id=43.

⁵⁵Мировая транспортная система [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://1553.ru/lessons/geo_f/Uslugi_mira._Mirovaya_transportnaya_sistema_CHa_st_2.ppt.

до прямих перевезень вантажів з використанням водному процесі поряд із морським інших видів транспорту. Будівництво контейнерних терміналів вимагає великих фінансових вкладень. Так, будівництво портів Нью-Йорка й Роттердама обійшлися по 0,5 млрд дол., вартість газового терміналу в порту Зебрюгге оцінюється в 1 млрд дол, будівельна вартість судна-контейнеровоза новог опокління сягає 80 млн дол., судна-газовоза – 120 млн дол.⁵⁶.

Найбільшими контейнерними портами світу в 2010 р. були (млн TEU, умовні одиниці –TEU, Twenty-feetEquivalentUnit – контейнери довжиною 6058 мм, або 20 футів): Шанхай (Китай) – 29,1; Сінгапур (Сінгапур) – 28,4; Гонконг (Китай) – 23,7; Шеньчжень (Китай) – 22,5; Пусан (Південна Корея) – 14,2; Нінбо (Китай) – 13,1; Гуанчжоу (Китай) – 12,5; Циндао (Китай) – 12,0; Дубай (ОАЕ) – 11,6; Роттердам (Нідерланди) – 11,1⁵⁷. Загальний тоннаж судів постійно збільшується. У 2011 р. замовлено 72 млн т двт нового тоннажу, з яких 43 млн припадало на судна для сухих навалочних вантажів, 8 млн – танкери й 21 млн – контейнеровози⁵⁸. Найбільший обсяг замовлень припадає на Республіку Корея, КНР і Японію. У 2011 р. різко збільшилася кількість замовлень на танкери для перевезення зрідженого природного газу, що частково пояснюють зростаючим (після аварії на АЕС «Фукусіма») інтересом до неядерних джерел енергії. Все більшу увагу суднобудівні верфі приділяють «екологічній логістиці» для зниження кількості відходів і забруднень у своєму ланцюгу поставок. Росте увага до будівництва екологічно безпечних суден у зв'язку зі зростаючим розумінням необхідності зниження суднових викидів в атмосферу. Після рецесії

⁵⁶ЛипецЮ. Г. Географиямировогохозяйства:учеб. пособиестудентов / Ю. Г. Липец, В. А. Пуляркин, С. Б. Шлихтер. –М. : ВЛАДОС, 1999. –С. 276–277.

⁵⁷CountryPorts and terminals [Електроннийресурс]. –
Режимдоступу:<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2120.html#181>.

⁵⁸Мировойрынокфрахтав 2011 г. [Електроннийресурс]. –
Режимдоступу:<http://transukr.dp.ua/2012/06/25/mirovoj-rynok-fraxta-v-2011-g.html#more-3583>.

відновлюється й світовий ринок будівництва портів, безліч проектів перебувають у стадії розробки й здійснення.

У багатьох портових проектах ключовим моментом розробки й будівництва стає екологічна безпека й довговічність. Прикладом може бути Лос-Анджелеський порт у Каліфорнії, де China Shipping завершила основну фазу проекту з розширення терміналу вартістю 47,6 млн дол. у квітні 2011 р. 925 нових футів причалів, ще 18 акрів на суші й 4 нових контейнерних крана збільшать вантажну пропускну здатність. У порту заходи екологічної безпеки включають використання тракторів на альтернативному паливі, електричних кранів і фільтрів для дизельних часток на локомотивах. Зелені технології стали поширюватися на будівництво будинку головного терміналу в порту⁵⁹.

Процес контейнеризації та впровадження прогресивних транспортних технологій привели до змішаних міжнародних перевезень (інтермодальних, багатомодальних або комбінованих). У результаті стали створюватися інтегровані транспортні системи за участю різних видів транспорту, робота яких строго скоординована й взаємопов'язана. Змішані перевезення сприяли процесу вертикальної інтеграції всієї транспортної індустрії й призвели до утворення багатовидових або загальних, тотальних транспортних компаній, які поширюють свої послуги не тільки на перевезення, але й на багато супутніх операцій на регіональному і світовому рівні.

Отже, на початку XXI ст. темпи впровадження досягнень НТП, пов'язаних з якісним удосконаленням судів, впровадженням нових технологій у береговому господарстві, продовжують збільшуватися. Основні зміни в морському транспорті в першій половині XXI ст. виражається у раціоналізації перевезень, у

⁵⁹Мировые порты: глобальные проекты строительства и реконструкции портов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://maritime-zone.com/articles/ports_of_import/.

пошуках шляхів зниження витрат, у дотриманні екологічних стандартів і нормативів.

Міжнародний зв'язок

Висока взаємозалежність галузей світового господарства, окремих підприємств на національному й міжнародному рівнях припускають оптимізацію систем керування. У цих умовах має важливе значення оперативність прийняття економічних рішень, швидке одержання необхідної інформації, що стимулює розвиток і вдосконалення зв'язків. Темпи росту послуг зв'язку в цей час вище темпів росту ВВП.

На міжнародному рівні існують ***види зв'язків***: міжнародна пошта (звичайна, електронна); електрозв'язок (провідна, радіозв'язок, оптична), фельд'єгерський зв'язок. Найстаршим видом зв'язку є міжнародна пошта, яка забезпечує обмін поштовими відправленнями (листами, посилками, телеграмами й ін.) між адресатами в різних країнах. З цією метою використовуються поштові установи, вторинні мережі зв'язку, транспортні зв'язки. Завдяки високій оперативності в останні роки широке поширення одержала електронна пошта, що дозволяє здійснювати обмін письмовими поштовими відправленнями по електричних або оптичних лініях зв'язку з комп'ютера на комп'ютер.

Міжнародний електрозв'язок використовується для обміну різними видами повідомлень між абонентами різних країн. До нього належать:

- міжнародні системи провідного зв'язку – системи повітряного провідного зв'язку, кабельні системи зв'язку, підземні й підводні.
- міжнародні системи радіозв'язку – радіостанції (атмосферні канали), системи радіорелейного зв'язку, супутникові системи зв'язку.
- міжнародні оптиковолоконні системи.

У світі в 2011 р. налічувалося 1,2 млрд стаціонарних телефонів і ця цифра залишилася практично без змін порівняно з 2004 р. Перші двадцять країн світу за кількістю стаціонарних телефонів у 2011 р. відображено в таблиці 5.9⁶⁰.

⁶⁰Country Comparison : Telephones — main lines in use [Електроннийресурс]. —
Режимдоступу:<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2150rank.html>

Таблиця 5.9

Перші двадцять країн світу за кількістю телефонів у 2011 р.

Ранг	Країна	Кількість телефонів, млн од.	Ранг	Країна	Кількість телефонів, млн од.
1.	Китай	285,2	11.	Південна Корея	29,5
2.	США	146,0	12.	Іран	27,8
3.	Японія	64,7	13.	Італія	22,2
4.	Німеччина	51,8	14.	Іспанія	19,9
5.	Росія	44,2	15.	Мексика	19,7
6.	Бразилія	43,0	16.	Канада	18,2
7.	Франція	39,9	17.	Тайвань	16,9
8.	Індонезія	38,0	18.	Туреччина	15,2
9.	Велика Британія	33,2	19.	Україна	12,7
10.	Індія	32,7	20.	Австралія	10,6

На ці країни припадає 81,0% усіх телефонів, а на перші 10 країн – 64,9%.

До новітніх засобів зв'язку відноситься використання *стільникових телефонів*, число абонентів яких збільшується швидкими темпами. Загальна кількість мобільних телефонів вже перевищила кількість стаціонарних телефонів і склала у 2011 р. 6 млрд од. (2009 р. – 5,4 млрд од.). Це в 3,3 рази більше порівняно з 2004 р. Перші двадцять країн за кількістю мобільних телефонів у 2011 р. відображено в таблиці 5.10⁶¹.

На них припадає 70,3% кількості мобільних телефонів, причому на перші 10 країн – 59,5%. Україна перебуває на 23 місці у світі за кількістю мобільних телефонів.

Розвиток електрозв'язку, формування потужних систем сучасних телекомунікацій дозволяють у конкурентній боротьбі скорочувати старі види зв'язку. Революцією в області телекомунікаційних систем є впровадження *ОПТИКО-ВОЛОКОННОГО*

⁶¹Country Comparison: Telephones – mobile cellular [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2151rank.html>

зв'язку. Споруджено дві підводні оптичні лінії: транс тихоокеанська довжиною 11,5 тис. км (США – Гаїті – Японія) і трансатлантична – 6,5 тис. км (США – Західна Європа). Використання оптико-волоконної системи зв'язку дозволило одночасно вести 100 тис. телефонних розмов. Одержують поширення відеоконференції, що дозволяють замінити особисті контакти⁶².

Таблиця 5.10

Перші двадцять країн за кількістю мобільних телефонів у 2011 р.

Ранг	Країна	Кількість мобільних телефонів, млн од.	Ранг	Країна	Кількість мобільних телефонів, млн од.
1.	Китай	986,3	11.	Італія	96,0
2.	Індія	893,9	12.	Нігерія	95,2
3.	США	290,3	13.	Мексика	94,6
4.	Індонезія	249,8	14.	Філіппіни	94,2
5.	Бразилія	244,4	15.	Бангладеш	84,4
6.	Росія	236,7	16.	Єгипет	83,4
7.	Японія	132,8	17.	Велика Британія	81,6
8.	В'єтнам	127,4	18.	Таїланд	77,6
9.	Пакистан	111,0	19.	Турція	65,3
10.	Німеччина	108,7	20.	ПАР	64,0

Супутникова система зв'язку містить у собі наземні передавальні радіостанції, мережу супутників на орбіті й наземні приймальні центри (їх іноді називають «земними»). Передавальні радіостанції й приймальні центри, у свою чергу, є елементами первинних і вторинних мереж зв'язку на суші. Супутники-ретранслятори перебувають на різних навколосемних орбітах, від чого багато в чому залежить якість послуг і вартість обслуговування.

У розвитку системи супутникового зв'язку можна виділити такі етапи:

⁶²Липець Ю. Г. Географія мирового господарства : учеб. пособие для студентов / Ю. Г. Липец, В. А. Пуляркин, С. Б. Шлихтер. – М. : ВЛАДОС, 1999. – С. 342.

1. Середина 1960-х рр. – запуск перших супутників зв'язку, початок комерційного використання супутників-ретрансляторів для багатоканального зв'язку, передачі телепрограм і т. п. У 1964 р. була створена міжнародна комерційна супутникова систем зв'язку «Інтелсат», а для її експлуатації – спеціальна організація ІТСО.

2. 1970-ті рр. – створення систем рухомого супутниково гозв'язку, супутникового телемовлення колективного користування. У 1971 р. за аналогією із системою «Інтелсат» у соціалістичних країнах з'явилася система супутникового зв'язку «Інтерсупутник» із наземними станціями, встановленими в 40 країнах світу.

3. 1980-ті рр.: зародження технології VSAT (Very Small Aperture Terminal) – технології малих супутникових терміналів, встановлювальних у користувачів, і безпосереднього супутникового телевізійного віщання. В середині 80-х рр. міжнародні супутникові системи зв'язку створювалися в країнах ЄС, Японії, країнах Близького Сходу. Запуски проводилися ракетноносіями США, Росії, ЄС, Японії.

4. З 1990-х рр.: стрибок у розвитку систем супутникового зв'язку, призначених для обміну радіоповідомленнями між абонентами в різних країнах через супутники зв'язку, відбуваються якісні зміни, пов'язані з початком експлуатації глобальних супутникових систем зв'язку.

З моменту появи супутниковий зв'язок був призначений для військових, рятувальників, державних чиновників, журналістів, моряків, нафтовиків й подібних до них. Обмеження абонентської бази пов'язана не з високою вартістю абонентського обладнання й ефірного часу. Вартість запуску одного ракети-носія досягає декількох десятків, а то й сотень мільйонів доларів. Це залежить в основному від типу використовуваної ракети, який, у свою чергу, обирається виходячи з маси супутника і його майбутньої орбіти. Для виводу низькоорбітальних супутників застосовуються легкі носії, а для високо орбітальних – ракети важкого класу. Для

абонентів систем супутникового зв'язку вирішальним фактором є можливість бути на зв'язку вбудь-який час доби й практично на всій території земної кулі. Одержати такі можливості пропонують кілька компаній, серед системи Inmarsat, Iridium і Globalstar.

Супутникові системи зв'язку дозволили:

- забезпечити глобальний телефонний зв'язок;
- реалізувати безпосереднє телевізійне мовлення з місця події через супутни на кабельну мережу або на телеприймач;
- проводити телеконференції;
- організувати ретрансляцію поштових відправлень (телеграм, бланків, договорів, смуггазет, зображень і т. п.);
- створити професійні інформаційні мережі.

Залежно від виду надаваних послуг супутникові системи зв'язку можна розділити на три основні класи:

1. Системи пакетної передачі даних (доставки циркулярних повідомлень, автоматизованого збору даних про стан різних об'єктів, у тому числі транспортних засобів і т. д.).
2. Системи мовного (радіотелефонного) зв'язку.
3. Системи для визначення місця розташування споживачів.

Структура засобів зв'язку безупинно змінюється й розширюється. До новітніх засобів телекомунікацій належать відеоапаратура й комп'ютери. Одержувати зараз інформацію можна за допомогою телефаксу, відеотелефону, відеотексту, телетексту, Інтернету. Останнім часом швидкими темпами розвиваються комп'ютерні мережі, що являють собою зв'язані між собою лініями зв'язку комп'ютери, які можуть спільно використовувати дані. Найбільш розвиненим та досконалим глобальним комп'ютерним зв'язком є *Інтернет*, що став явищем не тільки науковим, але й політичним, економічним і соціальним у багатьох державах і у світовому співтоваристві в цілому. Початок створення Інтернет відноситься

до 1969 р.⁶³ У цей час Інтернет стає інструментом цивільного зв'язку та здійснення просування багатьох глобальних проєктів.

Інтернет – глобальна комп'ютерна мережа, що надає інформаційні послуги різних видах діяльності людей. До її функцій належать:

- забезпечення електронної пошти;
- розміщення новин і повідомлень з різних тем в Інтернет-мережі;
- пошук і надання документів, фотографій, аудіо й відеозаписів;
- забезпечення міжкомп'ютерного спілкування людей;
- забезпечення електронних подороже й по світу;
- забезпечення комп'ютерних купівель і фінансових угод.

У 1994 р. з'являються перші інтернет-магазини, побудовані на базі веб-технологій, починають демонструватися перші рекламні банери, безкоштовні служби: пошук, пошта, новини, розваги. Це робиться з метою прокрутити рекламу й затягти клієнта в інтернет-магазин. Щорічно кількість веб-серверів збільшується в 3–5 разів, і вже навесні 1995 р. веб-сторінки стають основною інформацією, переданою по Інтернету. Американська адміністрація поступово передає керування мережею в приватні руки. З 1995 р. реєстрація імен в DNS стає платною послугою, а з 1998 р. цим займаються приватні компанії⁶⁴. Аудиторія Інтернету росте стрімкими темпами, і разом з нею ростуть котирування акцій інтернет-компаній. Кількість користувачів Інтернет в 2009 р. склало 2,1 млрд чол., що в 2 рази більше, ніж у 2005 р. Перше місце за їхньою кількістю займає Китай (табл. 5.11)⁶⁵.

⁶³Комаров М. П. Инфраструктура регионов мира : учебник / М. П. Комаров. – СПб. : Изд-во Михайлова В. А., 2000. – С. 110.

⁶⁴История Всемирной паутины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cssblok.ru/istori/istory.html>.

⁶⁵Rankcountry Internet users [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2153rank.htm>

Таблиця 5.11

Перші двадцять країн світу за кількістю користувачів Інтернету
2009 р.

Ранг	Країна	Кількість користувачів Інтернет, млн осіб	Ранг	Країна	Кількість користувачів Інтернет, млн осіб
1.	Китай	389,0	11.	Південна Корея	39,4
2.	США	245,0	12.	Мексика	31,02
3.	Японія	99,182	13.	Італія	29,235
4.	Бразилія	75,982	14.	Іспанія	28,119
5.	Германія	65,125	15.	Туреччина	27,233
6.	Індія	61,338	16.	Канада	26,96
7.	Велика Британія	51,444	17.	В'єтнам	23,382
8.	Франція	45,262	18.	Колумбія	22,538
9.	Нігерія	43,989	19.	Польща	22,452
10.	Росія	40,853	20.	Пакистан	20,431

На перші 20 країн припадає 66 % користувачів Інтернет, а на перші 10 – 53,2%. Україна в цьому ряді займає 38 місце.

У цей час швидке поширення одержує скайп–програма для голосового спілкування через Інтернет. Скайп дозволяє під час спілкування між абонентами передавати голосові повідомлення, а також прямі відеотрансляції за допомогою підключеної до комп'ютера веб-камери. Якщо буде потреба конфіденційності спілкування, програма дозволяє зашифрувати всі передані дані. Крім того, можна обмінюватися текстовими повідомленнями зі співрозмовником у режимі on-line.

Новим видом абонентської апаратури став **«персональний цифровий асистент»** – обладнання, що поєднує в собі функції телефону стільникового зв'язку, телефаксу й комп'ютера з «електронним пером».

До нових явищ у галузевій і територіальній організації сучасного зв'язку відноситься створення *телепортів*, що являють собою телекомунікаційний вузол із каналів різних видів електрозв'язку: кабельних, радіолінійних, супутникових—для забезпечення їх взаємодії, включаючи засіб масової інформації (радіо- і телемовлення). Приклад процесу інтеграції видів зв'язку – створення *ISDN*. Це гнучка система з надання абонентові комплексу послуг: звичайного голосового зв'язку й передачі факсів із високою швидкістю, виходу в мережі передачі даних.

Однією із найперспективніших технологій в області зв'язку є *Wi-Fi* (за аналогією з Hifi, аббревіатура від англійського Wireless Fidelity – бездротова передача даних). Це один зі способів організації доступу в Інтернет, який за кордоном вже активно використовується. Технологія Wi-Fi поширюється дуже швидко, її вбудовують у смартфони, планшетні комп'ютери, телевізійні приймачі й навіть в автомобілі. За даними консалтингового підрозділу Cisco IBSG, в 80% випадків абоненти користуються мобільними обладнаннями, перебуваючи в приміщеннях, тому оператори продовжують шукати нові способи розвантаження традиційних стільникових мереж, що гарантують надійне покриття й здатні подолати обмеження ємності, що виникають через дефіцит частот, що ліцензуються⁶⁶.

Рівень розвитку всієї системи засобів зв'язку й кожного їхнього виду залежить від історичних, географічних, економічних умов їх формування в окремих країнах і регіонах. Поява цифрових технологій і масове впровадження послуг з надання доступу до мережі Інтернет привели до того, що в цей час майже кожний оператор зв'язку працює не тільки на регіональному або загальнонаціональному, але й на світовому ринку телекомунікаційних послуг. У більшості країн з ринковою економікою в керуванні даною галуззю властиві такі тенденції:

⁶⁶ Компания Cisco поставила ведущим мобильным операторам первое в отрасли стандартное решение с «малыми сотами» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://news.websaratov.ru/pr/4000499>.

пріоритетний розвиток послуг, заснованих на новітніх інформаційних технологіях, демонополізація ринків послуг зв'язку, поступове зниження ролі держави в регулюванні тарифів на послуги галузі, вихід на міжнародні ринки послуг зв'язку. Стрімкий розвиток різноманітних видів зв'язку з вільним подоланням державних кордонів сприяє створенню єдиного світового інформаційного простору.

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Інфраструктура, міжнародна інфраструктура, міжнародна виробнича інфраструктура, підсистеми міжнародної виробничої інфраструктури, інфраструктура транспорту, повітряний транспорт, автомобільний транспорт, залізничний транспорт, трубопровідний транспорт, контейнерна революція, морський транспорт, інфраструктура зв'язку.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Що розуміють під міжнародною виробничою інфраструктурою?
2. Які існують розбіжності із приводу складу міжнародної виробничої інфраструктури?
3. Назвіть загальні специфічні властивості й ознаки виробничої інфраструктури.
4. Які основні види зв'язків виділяють на міжнародному рівні?
5. Які споруджені підводні оптичні лінії зв'язку?
6. Перелічіть етапи розвитку системи супутникового зв'язку.
7. Охарактеризуйте роль транспорту в умовах глобалізації.
8. Назвіть основні тенденції розвитку транспорту за останні 30 років.
9. Як різняться розвиток транспортної системи в розвинених країнах і країнах, що розвиваються?
10. У чому суть «контейнерної революції»?

11. Яка авіакомпанія лідирує за кількістю перевезених пасажирів міжнародних рейсів?

12. Які авіакомпанії лідирують на міжнародних рейсах по рейсових вантажних перевезеннях?

13. Які виділяють основні типи колії залізниць?

14. У якій країні й коли був побудований перший нафтопровід?

15. Назвіть країни-лідери по довжині магістральних і газопроводів.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. До першої п'ятірки за кількістю стаціонарних телефонів входять:

- а) Китай, США, Німеччина, Японія, Росія;
- б) США, Китай, Індія, Бразилія, Японія;
- в) США, Німеччина, Японія, Франція, Великобританія;
- г) США, Китай, Німеччина, Індія, Бразилія.

2. До першої п'ятірки за кількістю мобільних телефонів входять:

- а) Китай, Індія, США, Росія, Індонезія;
- б) Китай, Індія, США, Індонезія, Бразилія;
- в) США, Японія, Китай, Індія, Бразилія;
- г) США, Японія, Франція, Великобританія, Німеччина.

3. У якому році була заснована Міжнародна комерційна супутникова система зв'язку «Інтелсат»:

- а) 1954 р.;
- б) 1960 р.;
- в) 1964 р.;
- г) 1966 р.

4. У якому році з'являються перші інтернет-магазини, побудовані на базі веб-технологій?

- а) 1986 р.;
- б) 1988 р.;
- в) 1990 р.;
- г) 1994 р.

а) До першої п'ятірки за кількістю користувачів Інтернету входять:

- б) Китай, США, Японія, Бразилія, Німеччина;
- в) Китай, Індія, США, Японія, Бразилія;
- г) Китай, США, Японія, Великобританія, Франція;
- д) Китай, Індія, США, Японія, Індонезія.

6. До першої п'ятірки за кількістю аеропортів і аеродромів входять:

- а) США, Бразилія, Мексика, Канада, Росія;
- б) США, Бразилія, Індія, Китай, Індонезія;
- в) США, Канада, Китай, Індія, Росія;
- г) США, Бразилія, Росія, Канада, Аргентина.

7. До першої п'ятірки за вантажообігом входять наступні аеропорти:

- а) Гонконг, Мемфіс, Шанхай, Інчхон, Анкорідж;
- б) Париж, Франкфурт, Дубай, Токіо, Луїсвілл;
- в) Гонконг, Мемфіс, Шанхай, Токіо, Луїсвілл;
- г) Шанхай, Інчхон, Анкорідж, Париж, Франкфурт.

8. Середня дальність перекачування нафти й газу перевищує:

- а) 500 км;
- б) 800 км;
- в) 1000 км;
- г) 1500 км.

9. Початок створення Інтернет відноситься до:

- а) 1968 р.;

- б) 1969 р.;
- в) 1970 р.;
- г) 1971 р.

10. До першої п'ятірки за довжиною автомобільних доріг входять:

- а) США, Китай, Індія, Бразилія, Японія;
- б) США, Китай, Індія, Канада, Росія;
- в) США, Китай, Бразилія, Канада, Росія;
- г) США, Китай, Канада, Росія, Франція.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА:

1. Комаров М. П. Инфраструктура регионов мира : учебник / М. П. Комаров. – СПб. : Изд-во Михайлова В. А., 2000. – 347 с.
2. Ломакин В. К. Мировая экономика : учебник / В. К. Ломакин. – 3-е изд., стереотип. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 672 с.
3. Максаковский В. П. Географическая картина мира. Кн. I : Общая характеристика мира. Глобальные проблемы человечества / В. П. Максаковский. – М. : Дрофа, 2008. – 1065 с.
4. Румянцев А. П. Світовий ринок послуг : навчальний посібник / А. П. Румянцев, Ю. О. Коваленко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 456 с.
5. Юрченко С. А. Инфраструктура мира : учебное пособие / С. А. Юрченко ; перевод с украинского Юрченко С. А. – Х. : ХНУ имени В. Н. Каразина, 2006. – 328 с.

РОЗДІЛ 6

ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ

ГОСПОДАРСЬКОГО ЖИТТЯ

В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ _____

- 6.1. Сутність та етапи розвитку інтернаціоналізації господарського життя.
- 6.2. Поглиблення інтернаціоналізації господарського життя в умовах глобальної трансформації.
- 6.3. Суперечливість процесу глобалізації.

6.1. СУТНІСТЬ ТА ЕТАПИ РОЗВИТКУ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ГОСПОДАРСЬКОГО ЖИТТЯ

Об'єктивні передумови, етапи та напрями розвитку інтернаціоналізації господарського життя

Система міжнародних економічних відносин формується на основі інтернаціоналізації продуктивних сил, об'єктивними передумовами формування якої, у свою чергу, є міжнародний поділ праці (МПП). Суть міжнародного (як і будь-якого) поділу праці полягає у єдності двох процесів – розчленування й об'єднання виробництва, відособлення і спеціалізації різних видів трудової діяльності, в їх взаємодії, взаємодоповненні. Саме міжнародна спеціалізація і кооперація виробництва, всесвітній поділ праці в кінцевому підсумку породжують інші форми міжнародних економічних відносин: вивіз товарів і капіталів, міграцію робочої сили, а також інтеграційні процеси в різних регіонах.

Характерною рисою сучасного світового господарства стала *інтернаціоналізація господарського життя*, під якою розуміють зближення національних економік, що виявляє себе в зростанні виробничої взаємозалежності, міжнародного товарообігу, руху капіталів і робочої сили, взаємного впливу на найважливіші економічні процеси в країнах. Інтернаціоналізація господарського життя як закономірність розвитку міжнародної економіки означає процес виходу суспільного виробництва за національні кордони.

Саме під зростаючим впливом інтернаціоналізації в сучасних умовах відбувається економічний, соціально-політичний і культурний розвиток всього людства. Її економічна складова пов'язана, насамперед, із джерелами, факторами і формами господарського розвитку. Основними формами прояву цього процесу є зростання обсягів міжнародної торгівлі та інвестицій, диверсифікація світових фінансових ринків та ринків робочої сили, значне зростання впливу транснаціональних корпорацій на світові господарські процеси, загострення світової конкуренції тощо. Все це призводить до подальшої єдності світу. Особливий інтерес викликає економічна єдність, передумови якої формувалися протягом тисячоліть.

Генезис економічної єдності світу охоплює три великі періоди, що відповідають трьом епохам розвитку людських цивілізацій: аграрній, індустріальній та постіндустріальній (інформаційній). На нинішньому етапі формується економічний базис єдиної світової цивілізації. Матеріальні основи цього всесвітньо-історичного процесу створюються у сфері виробництва, в умовах і формах економічного життя людства.

Головною метою зближення економічних форм життя народів і держав є новітні ресурси, що модифікують організаційно-господарські способи функціонування економік різних країн. Глибинною основою даного процесу виступають зміни у власності на засоби виробництва. У наш час відбувається всебічна соціалізація власності, з одного боку, з іншого – її дематеріалізація на базі інформатизації, інтелектуалізації виробництва.

Здійснюється також поступове структурне зближення національних господарств за найважливішими загальноекономічними параметрами. Відбувається процес вирівнювання зайнятого населення за структурою його професійно-освітнього складу тощо. У той же час залишається досить виразна диференціація країн світу за різними економічними ознаками.

Процес всебічного зближення у сферах виробництва, науково-технологічної діяльності та послуг зумовлений посиленням дії загальноцивілізаційних законів і закономірностей, які охоплюють також сферу політики, ідеології, культури. Процес об'єднання, який поширюється на всю планету, веде до утворення світової економічної спільності, цілісної міжнародної господарської структури.

Серед чинників, що формують економічну єдність світу, слід в першу чергу відзначити інтернаціоналізацію виробництва, міжнародну господарську інтеграцію, науково-технічну революцію, необхідність спільного вирішення глобальних проблем людства.

Характеризуючи процес інтернаціоналізації господарського життя, слід зазначити, що він охоплює всі сфери функціонування сучасної міжнародної економіки і пройшов у своєму розвитку кілька етапів.

Виділяють три основні етапи розвитку інтернаціоналізації господарського життя. На першому етапі (XVIII – кінець XIX ст.) інтернаціоналізація виробництва ґрунтувалася переважно на взаємодії національних господарств, завдяки простій кооперації. Спочатку вона являла собою міжнародне економічне співробітництво і була пов'язана з виникненням міжнародної торгівлі. Наприкінці XIX ст. набуває чинності міжнародний рух капіталу. Інтернаціоналізація виробництва й капіталу стала однією з головних передумов формування світового господарства. Між цими двома світогосподарськими процесами існує діалектичний взаємозв'язок.

співробітництво означає розвиток стійких господарських зв'язків між країнами і народами, вихід відтворювального процесу за межі національних кордонів. Основною формою цього процесу є зовнішня торгівля країн світу.

На другому етапі (кінець XIX – середина XX ст.) інтернаціоналізація виробництва переходить в іншу стадію, яка пов'язана з розвитком міжнародної економічної інтеграції, об'єктивно зумовленої поглибленням міжнародного поділу праці, інтернаціоналізацією капіталу, глобальним характером науково-технічного прогресу і підвищенням ступеня відкритості національних економік та свободи торгівлі.

Міжнародна економічна інтеграція – зближення і взаємоприспосовування національних економік, включення їх в єдиний відтворювальний процес в інтернаціональних масштабах.

Міжнародну економічну інтеграцію можна охарактеризувати як процес господарського об'єднання країн на основі поділу праці між окремими національними господарствами, взаємодії їх економік на різних рівнях і в різних формах шляхом розвитку глибоких стійких взаємозв'язків. Міжнародна економічна інтеграція – це досить високий, ефективний і перспективний ступінь розвитку світової економіки, якісно новий і більш складний етап інтернаціоналізації господарських зв'язків. На цьому ступені відбувається не тільки зближення національних економік, але й забезпечується спільне рішення економічних задач. Отже, економічну інтеграцію можна представити як процес економічної взаємодії країн, що приводить до зближення господарських механізмів, що набуває форму міждержавних угод і узгоджено регульований міждержавними органами.

На третьому нинішньому етапі, що розпочався з середини минулого століття, інтернаціоналізація виробництва набуває комплексного характеру, тобто охоплює всі підсистеми господарства і, таким чином, переходить до вищої стадії свого розвитку, якісно нового етапу – глобалізації.

Глобалізація – закономірність сучасного розвитку світового господарства, яку можна охарактеризувати як посилення взаємозалежності і взаємовпливу різних сфер і процесів світової економіки, що виражається в поступовому перетворенні світового господарства на єдиний ринок товарів, послуг, капіталу, робочої сили і знань. Глобалізацію нерідко називають зростання економічної відкритості країн (що безпосередньо відбивається на їхній економічній безпеці), лібералізацію торгівлі, міжнародні переміщення капіталу або використовують цей термін як синонім вищої стадії розвитку інтернаціоналізації господарського життя та міжнародної інтеграції.

Таким чином, інтернаціоналізація господарського життя протягом більш ніж двох століть поширюється майже на всі країни світу, всі галузі виробничої та невиробничої сфер. Саме завдяки інтернаціоналізації в усіх її проявах здійснюються головні умови збалансованого економічного розвитку: реалізація в матеріально-речовій і вартісній формах усіх частин валового національного продукту, підвищення якості людського розвитку тощо. Вузкість внутрішніх ринків, нестача ресурсів сировини, палива, засобів виробництва компенсуються широкою участю країн у світогосподарських процесах на основі розширення і поглиблення інтернаціоналізації виробництва та обігу. Інтернаціоналізація об'єднує структурні елементи і суб'єкти світового господарства в єдине ціле. Тому вона є одним із системоутворюючих факторів світового господарства. З поглибленням процесу інтернаціоналізації виробництва посилюється єдність світового господарства, зростає його органічна цілісність.

У зв'язку з цим можна виділити такі напрями інтернаціоналізації господарського життя:

- **інтернаціоналізація виробничих сил**, що означає процес створення матеріальних елементів міжнародних господарських об'єктів у країнах світу;

▪ **інтернаціоналізація виробництва**, інституційною формою якої виступають міжнародні фірми (транснаціональні компанії, корпорації, альянси). **Транснаціоналізація** є ключовою тенденцією інтернаціоналізації, яка виявляє себе у зростанні кількості міжнародних фірм і у розширенні масштабів їх діяльності, а якісно – у формуванні внутрішньо-корпоративних міжнародних ринків, які охоплюють переважну частину світових потоків товарів, послуг, капіталу і робочої сили. Тому транснаціоналізація може розглядатися як друга домінанта світового економічного розвитку;

▪ **інтернаціоналізація обміну**. Цей процес відображається в розвитку міжнародних торговельних відносин;

▪ **інтернаціоналізація транспорту**, що знаходить своє відображення у створенні міжнародних транспортних систем;

▪ **інтернаціоналізація паливно-енергетичних комплексів** відбувається за рахунок інтенсифікації господарських зв'язків між спорідненими галузями економіки країн-партнерів;

▪ **інтернаціоналізація розподілу** знаходить своє відображення в розподілі капіталу, міграції робочої сили в межах світової економіки;

▪ **інтернаціоналізація споживання**, яка передбачає об'єднання зусиль країн-партнерів у сфері раціонального споживання виробленої ними продукції в межах світової економіки;

▪ **інтернаціоналізація інформаційних систем** передбачає об'єднання матеріальних і фінансових ресурсів з метою оптимального використання інформації в межах міжнародної економіки (наприклад, Інтернет);

▪ **інтернаціоналізація управління**. Вона передбачає об'єднання зусиль суб'єктів міжнародної економіки з метою широкого використання досвіду управління економічними процесами на національному та інтернаціональному рівнях, наприклад, створення програм міжнародного менеджменту.

Отже, інтернаціоналізація господарського життя має різні напрями розвитку і характеризується трансформацією економічних зв'язків між країнами світу в різних сферах світової економіки.

Рівень інтернаціоналізації вимірюється цілою низкою показників. До них відносяться відносні показники участі у світовій торгівлі, наприклад, експортна квота, що виражається як відношення експорту країни до її ВВП. Вона свідчить про важливість експорту для національної економіки. Поряд з експортною квотою визначається частка імпорту в роздрібному товарообігу. Розраховуються також показники обсягу зовнішньої торгівлі у відношенні до валового продукту, питомої ваги країни в міжнародній торгівлі (у тому числі окремими товарами).

Крім відносних, існують і абсолютні показники інтернаціоналізації, наприклад вартісний обсяг експорту товарів та послуг на душу населення. При аналізі рівня участі країни у світовій економіці оцінюють обсяг накопичених у країні інвестицій по відношенню до її ВВП, частку іноземного капіталу в щорічних інвестиціях країни, обсяг державного зовнішнього боргу країни по відношенню до її ВВП та обсяг платежів з обслуговування цього боргу по відношенню до надходжень від експорту товарів і послуг. Показниками участі країни в міжнародному русі інших факторів виробництва можуть бути частка іноземної робочої сили в загальній чисельності зайнятих або кількості зайнятої за кордоном вітчизняної робочої сили, розміри експорту та імпорту технологій та управлінських послуг.

Зростання інтернаціоналізації національних економік не здійснюється як прямолінійний процес. Він вчиняється з різною швидкістю в різних регіонах світу. Наприклад, в даний час він найбільш інтенсивний у Східній та Південно-Східній Азії. По-різному цей процес протікає в різні періоди часу.

Глобалізація економічного розвитку як вищий ступінь інтернаціоналізації

Одним із ключових процесів розвитку світової економіки на межі ХХ–ХХІ ст. є прогресуюча глобалізація, тобто якісно новий етап у розвитку інтернаціоналізації господарського життя.

Ставлення до глобалізації як фахівців, так і всіх жителів нашої планети дуже неоднозначне, а часом і діаметрально протилежне. Це пов'язано з різними точками зору на наслідки глобалізаційних процесів, в яких одні вбачають серйозну загрозу світовій економічній системі, а інші бачать засіб подальшого прогресу економіки.

Найважливішим методологічним і практичним питанням є визначення співвідношення між поняттями «інтернаціоналізація господарського життя», «міжнародне економічне співробітництво», «міжнародна економічна інтеграція», «глобалізація».

Глобалізація – не просто новий етап інтернаціоналізації або новий рівень інтегрованості економічного життя. Це якісно новий стан світової економіки, що виник у кінці ХХ і триває в ХХІ ст. Новизна цього стану в наступному:

- світове економічне співтовариство із сукупності взаємозалежних країн перетворюється в цілісну економічну систему. Національні господарства (економіки) виявляються складовими елементами єдиного всесвітнього господарського організму, а їх доля визначається ходом розвитку цього організму як цілого;

- глобалізація характеризується болючим процесом трансформації національно-державної форми організації життя людства в нову її форму. Міжнародні економічні процеси переростають із міжнаціональних, що більш або менш ефективно регулювались в односторонньому, двосторонньому чи багатосторонньому порядку національними державами, у наднаціональні, що значно менше піддаються державному регулюванню;

- відбувається розмивання і знецінення регулюючих функцій національної держави, яке вже не може, як раніше, захищати національну економіку від небажаних

зовнішньоекономічних впливів. З'являються нові функції держави і видозмінюються або зникають колишні (екологічна, економічна дипломатія, антимонопольна тощо);

- державно-монополістичний капіталізм набуває міжнародних форм інтеграційних об'єднань у вигляді «загального ринку». Швидко розвивається транснаціональний капітал;

- глобальних масштабів набуває фінансова сфера та особливо фондовий ринок, що істотно змінює умови господарської діяльності. На один долар вкладень у реальний сектор економіки припадає все більше доларів, що перебувають у фінансовому обігу. Такий обіг менше ніж за місяць виявляється рівним всьому річному світовому продукту. Міжнародний рух капіталів у вигляді позик, кредитів, торгівлі цінними паперами, валютних операцій майже у десятки разів перевищує світовий товарообіг. Віртуальний світ фінансових ринків функціонує значною мірою відокремлено від розвитку відтворювальних процесів в реальному секторі економіки.

Причинами глобалізації, котрі зумовили об'єктивну необхідність формування глобальної економіки, можна вважати наступні:

- якісно новий рівень суспільного поділу праці, який переростає в міжнародний поділ виробничого процесу, міжнародне виробниче кооперування;

- зростання обробної промисловості і на цій основі обсягу світового виробництва готових виробів, що викликає більш швидке зростання експорту;

- суттєве покращення міжнародної транспортної інфраструктури, що скорочує так звану «економічну» відстань між країнами;

- інформаційна революція на базі бурхливого розвитку електроніки, кібернетики, космічних супутників. Обсяг інформаційного обміну щорічно зростає в десятки разів, завдяки чому у світі вже склався єдиний кіберпростір;

- стрибок у розвитку ТНК, які контролюють від 1/3 до 1/2 світового промислового виробництва, 2/3 міжнародної торгівлі, близько 4/5 світового банку патентів і ліцензій на нову техніку, технології та ноу-хау. Багато міжнародних монополій розташовують і управляють капіталами, які перевищують обсяги ВВП низки розвинених країн;

- якісний зсув у розвитку міжнародного ринку позичкових капіталів, міжнародне переплетення капіталів, утворення цілісного ринку євровалют.

Поряд із причинами, можна виділити основні *передумови (рушійні сили), що обумовлюють процес глобалізації*:

1. Виробничі, науково-технічні та технологічні:

- різке зростання масштабів виробництва;
- перехід до нового технологічного способу виробництва – до високих, наукомістких технологій;

- швидке і масштабне поширення нових технологій, які ліквідують бар'єри на шляху переміщення товарів, послуг, капіталів;

- якісно нове покоління засобів транспорту і зв'язку та їх уніфікація, що забезпечують швидке поширення товарів і послуг, ресурсів та ідей з додатком їх у найбільш сприятливих умовах. В даний час передача інформації здійснюється практично невідкладно. Повідомлення про економічні можливості й угоди швидко передаються по всьому світу. Для товарів і деяких видів послуг поки ще потрібно декілька днів і навіть тижнів, щоб потрапити з одного місця в інше, інформація ж передається негайно. Якщо в якомусь куточку світу відбувається суттєва зміна на ринку, то про нього стає відомо практично миттєво у всіх інших його частинах. Це особливо характерно для подій на фондових біржах, валютних і товарних ринках, а також для наукових відкриттів та їх використання. Отже, віддаленість партнерів один від одного перестає бути вирішальною перешкодою для їх виробничого співробітництва;

- швидке поширення знань в результаті наукового або інших видів інтелектуального взаємообміну;

- різке скорочення завдяки передовим технологіям транспортних, телекомунікаційних витрат, значне зниження витрат на обробку, зберігання і використання інформації, що полегшує глобальну інтеграцію національних ринків.

2. Організаційні:

- міжнародні форми здійснення виробничо-господарської діяльності (ТНК): організаційні форми, рамки діяльності яких виходять за національні кордони, набувають міжнародного характеру, сприяючи формуванню єдиного ринкового простору;

- вихід неурядових організацій на багатонаціональний або світовий рівень. Нову глобальну роль стали грати такі міжнародні організації, як ООН, МВФ, Світовий банк, СОТ тощо;

- перетворення багатонаціональних компаній та інших організацій, як приватних, так і державних, на основних дійових осіб глобальної економіки.

3. Економічні:

- лібералізація торгівлі товарами і послугами, ринків капіталу та інші форми економічної лібералізації, що викликали обмеження політики протекціонізму і зробили світову торгівлю більш вільною;

- небувала концентрація і централізація капіталу, вибухонебезпечне зростання похідних фінансово-економічних інструментів, різке скорочення часу здійснення валютних угод;

- впровадження міжнародними економічними організаціями єдиних критеріїв макроекономічної політики, уніфікація вимог до податкової, регіональної, аграрної, антимонопольної політики, до політики в галузі зайнятості;

- посилення тенденції до уніфікації та стандартизації, дедалі ширше застосування єдиних для всіх країн стандартів на технологію, екологію, діяльність фінансових організацій, бухгалтерську і статистичну звітність. Стандарти поширюються на освіту і культуру.

4. Інформаційні:

- радикальна зміна засобів ділового спілкування, обміну виробничою, науково-технічною, економічною, фінансовою інформацією;

- поява і розвиток принципово нових систем отримання, передачі та обробки інформації дозволили створити глобальні мережі, об'єднуючі фінансові та товарні ринки, включаючи ринки ноу-хау і професійних послуг. Інформаційне обслуговування безпосередньо пов'язане з успіхами в електроніці – зі створенням електронної пошти, Інтернету;

- формування систем, що дозволяють з одного центру керувати розташованим в різних країнах виробництвом, що створюють можливості оперативного, своєчасного та ефективного вирішення виробничих, науково-технічних, комерційних завдань не гірше, ніж усередині окремих країн. Обмін інформацією в реальному часі знаменує справжню революцію в менеджменті і маркетингу, в управлінні фінансовими та інвестиційними потоками, виникають нові форми реалізації продукції (наприклад, електронна торгівля). Комп'ютеризація, системи електронних рахунків та пластикових карт, супутниковий і оптико-волоконний зв'язок дозволяють практично миттєво переміщати фінансову інформацію, укладати угоди, переказувати кошти з одних рахунків на інші, незалежно від відстані та державних кордонів.

5. Політичні:

- ослаблення жорсткості державних кордонів, полегшення свободи пересування громадян, товарів і послуг, капіталів;

- закінчення «холодної» війни, подолання політичних розбіжностей між Сходом і Заходом.

6. Соціальні та культурні:

- послаблення ролі звичок і традицій, соціальних зв'язків і звичаїв, подолання національної обмеженості, що підвищує мобільність людей в територіальному, духовному і психологічному відношенні, сприяє міжнародній міграції;

- виникнення глобального мислення в оцінці ринкової економіки і системи вільної торгівлі. На зміну недавніх протиріч

між ринковою економікою Заходу і соціалістичною економікою Сходу прийшла практично повна єдність поглядів на ринкову систему господарства:

- прояв тенденції формування глобалізованих засобів масової інформації, мистецтва, культури. Англійська мова стає міжнародною мовою спілкування, полегшуючи міжкультурне спілкування, навчання та взаєморозуміння;

- подолання кордонів в освіті завдяки розвитку дистанційного навчання;

- лібералізація підготовки трудових ресурсів, що веде до ослаблення контролю національних держав за відтворенням «людського капіталу».

Таким чином, сучасне світове господарство характеризується наявністю як причин, так і передумов (рушійних сил) розвитку взаємозалежності країн світу і народів, що, незважаючи на всі відмінності в рівнях розвитку, культурі, релігії, історичних традиціях, досягла такої стадії, яку стали позначати терміном глобалізація.

6.2. ПОГЛИБЛЕННЯ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Сутність глобальної трансформації світової економіки

Глобальна трансформація світової економіки – це системні зміни в розвитку світових ринків і регіональних економік, усіх сфер людської діяльності, внаслідок чого спостерігається прискорене економічне зростання, прискорення впровадження сучасних технологій і методів управління. За своєю суттю вона є логічним вираженням зростаючої інтернаціоналізації господарського життя.

Нове поняття однаково стосується і економіки, і політики, і культури. Однак саме глобалізація економіки утворює основу всіх глобалізаційних процесів, кидаючи виклик сформованому світоустрою. Динамізм розвитку глобальної економіки в ХХ в. вражає. Його друга половина характеризувалася значним

випередженням темпів зростання торгівлі порівняно з темпами зростання світового валового продукту (табл. 6.1)⁶⁷.

Таблиця 6.1

Динаміка світової економіки (річні зростання, %)

1883–1992	1999	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2009	2010	2011	2012
Світовий обсяг виробництва											
3,5	3,7	4,7	2,8	4,0	5,1	4,3	4,3	-0,5	5,0	4,4	4,5
Обсяг світової торгівлі											
5,4	5,8	12,4	3,4	5,4	10,3	7,0	7,4	-10,9	12,4	7,4	6,9

Як видно, на межі ХХ–ХХІ ст. світова торгівля збільшувалася в 1,7 рази швидше за світовий продукт. Це означає, що національне господарство окремих країн світу все більшою мірою працює на зовнішній ринок, а експорт досяг більше чверті глобального продукту.

Взаємозв'язок господарської діяльності у цей час не тільки проявляється набагато сильніше, ніж раніше, але й охоплює практично всі країни світу, стаючи глобальним. Зрозуміло, в першу чергу мова йде про переплетіння економік промислово розвинених країн, але й решта світу з різною швидкістю й інтенсивністю втягується в загальносвітові процеси.

Бурхливий розвиток комп'ютерної техніки та електронних телекомунікацій, поява високошвидкісного та більш економічного транспорту різко наблизили один до одного всі континенти і держави, створили необхідні передумови для стрімкого наростання транскордонних обмінів. Переливаються з країни в країну потоки товарів і послуг, капіталів і людей, глобальні системи комунікацій та інформації, діяльність міжнародних економічних і фінансових організацій і корпорацій утворюють тканину глобальної економіки, в яку більшою чи меншою мірою

⁶⁷ World Economic Outlook (WEO): Tensions from the Two-Speed Recovery: Unemployment, Commodities, and Capital Flows [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/pdf/sum.pdf>

вплітаються усі без винятку національні економіки. Будь-які розриви в цій тканині загрожують бідами.

Поглиблення інтернаціоналізації господарської діяльності умовах глобальної трансформації виражається в наступних процесах:

- поглибленні, насамперед, інтернаціоналізації виробництва, а не обміну, як це мало місце раніше. Інтернаціоналізація виробництва виявляється в тому, що в створенні кінцевого продукту в різних формах і на різних стадіях беруть участь виробники багатьох країн світу. Проміжні товари і напівфабрикати займають все більшу частку в світовій торгівлі й у міжкорпоративних трансфертах. Інституційної формою інтернаціоналізації виробництва виступають ТНК;

- поглибленні інтернаціоналізації капіталу, що полягає в зростанні міжнародного руху капіталу між країнами, перш за все, у вигляді прямих інвестицій, інтернаціоналізації фондового ринку;

- глобалізації продуктивних сил через обмін засобами виробництва і науково-технічними, технологічними знаннями, а також у формі міжнародної спеціалізації і кооперації, що пов'язують господарські одиниці в цілісні виробничо-споживчі системи через виробниче співробітництво, міжнародне переміщення виробничих ресурсів;

- формуванні глобальної матеріальної, інформаційної, організаційно-економічної інфраструктури, що забезпечує здійснення міжнародного співробітництва;

- посиленні інтернаціоналізації обміну на основі поглиблення міжнародного поділу праці, зростання масштабів і якісної зміни характеру традиційної міжнародної торгівлі товарами. Все більш важливим напрямком міжнародного співробітництва стає сфера послуг, яка розвивається швидше за сферу матеріального виробництва;

- збільшенні масштабів міжнародної міграції робочої сили. Вихідці з відносно бідних країн знаходять застосування в якості некваліфікованої або малокваліфікованої робочої сили в

розвинених країнах. При цьому країни, що використовують іноземну працю для заповнення певних ніш на ринку праці, пов'язаних із низькокваліфікованою і низькооплачуваною роботою, намагаються утримувати імміграцію в певних межах. У той же час сучасні телекомунікаційні технології відкривають нові можливості в цій області і дозволяють безболісно обмежити імміграційні процеси. Будь-яка компанія в Європі, Північній Америці або Японії може з легкістю доручити виконання, наприклад, комп'ютерних робіт виконавцю, що знаходиться в іншій країні, і негайно отримати готову роботу в своєму офісі;

- зростаючій інтернаціоналізації впливу виробництва та споживання на навколишнє середовище, що викликає зростання потреби у міжнародному співробітництві, спрямованому на рішення глобальних проблем сучасності.

Досягнутий ступінь інтернаціоналізації господарської діяльності перевершив найбільш сміливі прогнози. Наведені вище дані про співвідношення світових обсягів виробництва і світової торгівлі применшують реальні масштаби глобальної взаємозалежності. Справа в тому, що близько 60% світового продукту припадає на послуги, переважна частина яких не є предметом міжнародної торгівлі (освіта, медичне обслуговування, державне управління, оптова та роздрібна торгівля). Це так звані послуги, що не торгуються, тобто такі, що не беруть участі в міжнародній торгівлі. А частка експорту товарів у світовому ВВП, з якого віднято послуги, що не беруть участь у світовій торгівлі, значно більше, ніж у загальному обсязі світового продукту.

Зрозуміло, різні країни розрізняються за ступенем орієнтації внутрішнього виробництва на світовий ринок. У більшості з них він під впливом глобалізації зростає. Так, співвідношення експорту товарів і ВВП за 100 років (з 1900 по 2000 р.) в Німеччині збільшилося з 15,9 до 24,0%, у Франції – з 14,2 до 17,1%, в Італії – з 9,7 до 15,9%, в Японії – з 5,1 до 8,4%, в США – з 5,6 до

8,0%. Але, наприклад, в Англії внаслідок розпаду Британської імперії воно дещо знизилося – з 27,3 до 20,6%⁶⁸.

За інших рівних умов великі держави здатні більшою мірою розвиватися, спираючись на внутрішній ринок, ніж невеликі країни, але, все ж таки, сьогодні для більшості країн світовий ринок вже не може розглядатися як доповнення до національного, а стає необхідною умовою функціонування народного господарства. Його роль в розвитку реального сектора економіки стає порівнянною з роллю внутрішнього ринку.

Це вже нова якість інтернаціональної взаємозалежності і кооперації, що дозволяє говорити про глобальну економіку як особливий феномен сучасної історії. Про її виникнення свідчать навіть не стільки гігантські масштаби і частки експорту товарів і послуг, скільки вивіз капіталів, торгівля правами власності у вигляді цінних паперів, банківських депозитів, боргових вимог і зобов'язань. Обіги на міжнародному фондовому і валютному ринках в десятки, а то і в сотні разів перевищують торгові обіги.

Гігантських обсягів досяг міжнародний кредит, що надається державами, міжнародними організаціями, банками, приватними компаніями. Переливи капіталів в таких масштабах з одних країн в інші створюють глобальну взаємозалежність їх економічного розвитку, якої не знав до цього світ. Крім цього, стрімко зростає обсяг міжнародних угод із так званими деривативами (ф'ючерсні контракти, опціони, які страхують учасників від змін валютного курсу, облікового відсотка, курсу акцій і товарних цін). Таким чином, глобалізація фінансів, торгівля правами власності стала найважливішим, якщо не вирішальним, чинником переплетення взаємозалежності економічного життя країн світу.

Але на цьому процес глобалізації не завершується, прогнозується, що у видимій перспективі глобалізація спричинить:

⁶⁸Богомолов О.Т. Мировая экономика в век глобализации: учебник / О.Т. Богомолов. – М.: АОИздательство «Экономика», 2007. – С. 15.

- інтенсифікацію інтеграційних регіональних процесів;
- більшу відкритість економічних систем держав, які на даний час ще неповністю здійснили лібералізацію господарської діяльності;
- безперешкодний доступ усім учасникам на будь-які ринки;
- універсалізацію норм і правил здійснення торгових і фінансових операцій;
- уніфікацію регулювання та контролю заринками;
- стандартизацію вимог щодо переміщення капіталу, інвестиційного процесу та всієї світової платіжно-розрахункової системи тощо.

Напрямки поглиблення інтернаціоналізації господарської діяльності в умовах глобальної трансформації

Один із напрямків поглиблення інтернаціоналізації господарської діяльності в умовах глобальної трансформації полягає у безпрецедентній транснаціоналізації виробництва, торговельної та банківської діяльності. Її лавиноподібне зростання останнім часом пояснюється багатьма причинами, серед яких на першому місці, мабуть, знаходиться конкуренція, що змушує знижувати витрати, збільшувати масштаби виробництва і вводити новітні технології, шукати нові ринки, дешеву робочу силу, розміщати виробництво там, де нижче оподаткування тощо. Посилення конкурентної боротьби, прагнення здешевити розробку і використання новітніх технологій спонукають найбільші ТНК йти на ті чи інші форми злиття, що стає все більш характерною тенденцією, наприклад, в авіакосмічній, автомобільній промисловості, металургії, банківській справі.

Безперечно, що поява нових індустріальних держав та індустріалізація країн, що розвиваються, багато в чому пояснюється діяльністю ТНК, які сприяли розміщенню в них сучасних виробництв, в першу чергу невисокої або середньої технологічної складності. До цього потрібно додати значне число міжфірмових угод, які передбачають тісну взаємодію у

виробництві та комерційній діяльності між самостійними у майновому відношенні партнерами. Вони теж можуть бути віднесені до процесу транснаціоналізації, що охопив всі країни і області економічної діяльності. ТНК, таким чином, перетворилися на головний елемент глобальної економіки.

Основним інструментом експансії ТНК є прямі іноземні інвестиції (ПІІ), що дозволяють створювати в інших країнах філії як шляхом будівництва нових підприємств, так і взяття під контроль та реконструкцію існуючих. Про прямі іноземні інвестиції дає уявлення табл. 6.2⁶⁹.

Таблиця 6.2

Окремі показники ПІІ та міжнародного виробництва,
1990–2010 рр.

Показник	Вартісний обсяг (млрд дол.)					Річне зростання (%)			
	1990	2005 – 2007	2008	2009	2010	1996– 2000	2001– 2005	2009	2010
Приплив ПІІ	207	1472	1744	1185	1244	40,1	5,3	-32,1	4,9
Відтік ПІІ	241	1487	1911	1171	1323	36,3	9,1	-38,7	13,1
Активизарубіжнихфілій	4602	43324	64423	53601	56998	19,6	15,5	-16,8	6,3
Обсяг продажівзакордонних філій	5105	21293	33300	30213	32960	7,1	14,9	-9,3	9,1
Експортзакордонних філій	1498	5003	6599	5262	6239	3,6	14,7	-20,3	18,6

Як видно з наведенихданих, тільки у 2010 р. приплив ПІІ перевищив 1,2трлндол., а відтік – більш ніж 1,3 трлндол. За період з 1990р. вони збільшилися, відповідно, у 6 та 5,5 разів.

В цілому експорт капіталів у вигляді ПІІ зростає втричі-вчетверо швидше, ніж світова торгівля. Оскільки значна участь в закордонних філіях місцевого капіталу, їх загальні активи більш ніж у 5 разів перевершують вкладення, що надійшли з-за кордону,

⁶⁹ World Investment Report 2012[Електроннийресурс]. – Режимдоступу:
http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR2012_WebFlyer.aspx

але саме останні стають, як правило, визначальними в технічній та економічній політиці філій.

Промислово розвинені країни інвестують в закордонні підприємства у формі експорту капіталу, перш за все, одна одній, тим самим все більше і більше інтегруючи свої національні економіки. У світовому обсязі ПІІ на частку промислово розвинених країн припадає більш ніж 70%, а на частку держав, що розвиваються – менше 30%. Це говорить про те, що інтенсивність економічної глобалізації в різних частинах світу неоднакова і прямо пов'язана з рівнями економічного розвитку країн.

У межах так званого «золотого мільярда» вона призводить до особливо помітних результатів. Наприклад, виявилася тенденція до розвитку внутрішньогалузевої торгівлі. В результаті зростання міжнародного обміну стає менш сприйнятливим до конфліктів, ніж в еру панування міжгалузевого обміну, коли експортна експансія певних товарів з одних країн могла призвести до згортання відповідних галузей в інших. Так, виробництво компонентів електроніки, електротехніки представлено тепер не тільки у всіх промислово розвинених, але й у багатьох країнах, що розвиваються.

Зовнішня торгівля при цьому призводить до побічних для технічного прогресу позитивних ефектів. Дослідження в 22 країнах-членах ОЕСР показали, що ефективність виробництва в тій чи іншій країні залежить не тільки від результатів власних наукових досліджень і дослідно-конструкторських розробок (НДДКР), але й від частки цих витрат у їхніх торгових партнерів, бо імпорт сучасної техніки дає економію на дорогих НДДКР.

Останнім часом типовою тенденцією стає злиття великих компаній переважно однорідного профілю, а також придбання ТНК у свою повну або часткову власність вже існуючих іноземних підприємств. Якщо в 1987 р. промислово розвинені країни 38% ПІІ направляли на створення нових потужностей, то в 2011 р. практично всі їх ПІІ були пов'язані з придбанням компаній. Вартісний обсяг угод щодо злиття і придбання компаній

(придбанням вважається покупка більш ніж 10% акцій), що становив 100 млрд дол. у 1987 р., досяг піку в 720 млрд дол. в 1999 р. і в 2011 р. оцінювався у 691 млрд дол.⁷⁰.

В основному цей процес протікає по горизонталі, охоплюючи фірми, що випускають однакову продукцію. Спонукальним мотивом слугують зниження витрат за рахунок збільшення серійності виробництва, технологічної кооперації та об'єднання дослідницьких потенціалів, кращого завантаження потужностей, а також набуття більшої ваги на ринку.

Поряд з інвестиційною експансією ТНК по горизонталі, яка переважає, йде аналогічний процес і по вертикалі. Наприклад, між автобудівельними компаніями та постачальниками деталей і компонентів. В інфраструктурі спостерігаються ті ж об'єднуючі тенденції, особливо в сфері телекомунікацій, енергетиці, фінансово-банківській діяльності.

Роль ТНК аж ніяк не однозначно позитивна, як часто думають, пов'язуючи їхню діяльність з індустріальним розвитком і соціальним прогресом відсталих країн, в яких створюються філії ТНК. Безсумнівно, в цьому відношенні вони сприяють подоланню відсталості, і багато держав змагаються між собою за залучення іноземних інвестицій. Але є й інша сторона медалі.

Транснаціоналізація виробництва товарів і послуг обмежує суверенітет держав, на території яких виникають відділення великих ТНК, які мають штаб-квартиру в США, Японії, Німеччині та інших провідних індустріальних державах. Вони діють згідно зі своїми інтересами, не завжди рахуючись з потребами і політикою країни перебування, репатріюють чималі прибутки, створені там, відмовляючись від їх реінвестування, нерідко без попередження закривають і демонтують свої підприємства, переводячи виробництво в інші, більш важливі для них країни. Нерідко ТНК

⁷⁰World Investment Report 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR2012_WebFlyer.aspx

відкривають зарубіжні підприємства не з метою їх розвитку, а для усунення конкурентів.

Експансія ТНК була б просто неможливою без революційних досягнень сучасного технічного прогресу, величезної концентрації капіталу і виробництва, лібералізації і відкритості національних ринків. З одного боку, ТНК потрібні ринкові свободи, всебічна лібералізація світової торгівлі, а з іншого – зростаюча частка цієї торгівлі, що здійснюється у формі внутрішньофірмового обороту, фактично виключається зі сфери ринкового обміну та прямої конкуренції. У цьому суть одного з протиріч глобалізації.

Крім того, збільшення і концентрація господарської діяльності в рамках ТНК полегшують змови між конкурентами, виникнення олігополій і монополій шляхом злиттів і поглинань. У результаті вихід нових виробників на світові товарні ринки стикається з серйозними перешкодами, а конкуренція зводиться, головним чином, до суперництва гігантів.

У доповідях ЮНКТАД наводяться *індекси транснаціоналізації господарської діяльності* у країнах–реципієнтах ПІІ. Вони обчислюються як середня величина з чотирьох показників: 1) приплив ПІІ, % від валових капіталовкладень в основний капітал; 2) накопичений в країні обсяг ПІІ, % від ВВП; 3) додана іноземними філіями вартість, % до ВВП; 4) зайнятість на іноземних філіях, % до загальної зайнятості⁷¹.

Індекс дозволяє судити про те, якою мірою виробництво в тій чи іншій країні транснаціоналізовано, тобто включено в міжнародні виробничі системи, а отже, дає уявлення про ступінь залежності національної економіки від політики і діяльності ТНК. Наприклад, у 2011 р. лідирували в цьому відношенні Бельгія і Люксембург (77,1), Ірландія (69,3), Сінгапур (60,3), середні за величиною країни Європейського союзу – Нідерланди та Чехія

⁷¹World Investment Report 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR2012_WebFlyer.aspx

–мали більш скромні показники – відповідно, 38,4 і 30,9. Ще нижчий цей індекс у Аргентини (20), Великій Британії (17), Бразилії (15), Німеччини (14), США (7). Індекс Китаю (10), незважаючи на величезний приплив іноземних інвестицій, не свідчить про значну іноземну залежність його економічної політики. Те ж відноситься до Індії (4)⁷².

Глобального виміру набувають не тільки економічні зв'язки, але й багато економічних проблем, які вже не піддаються вирішенню силами окремих країн. І це ще одна важлива ознака настання ери глобалізму. Обмеженість природних ресурсів, забруднення навколишнього середовища, випереджаюче зростання чисельності населення порівняно з ресурсними можливостями планети, розрив між бідними і багатими країнами, що не тільки не зменшується, а навіть збільшується –все це перетворюється нині на загальнолюдські турботи і тривоги. Правда, не всі країни з цим готові рахуватися і йти на міжнародну координацію своїх дій, щоб запобігати виникненню небезпечних кризових ситуацій і конфліктів. Мабуть, тільки в галузі охорони навколишнього середовища намічається така взаємодія. Досягнута, наприклад, домовленість про граничні рівні викиду окремими країнами в атмосферу вуглекислого газу, з чим, зокрема, пов'язана загроза глобального потепління і зміни клімату.

Ще одним напрямом поглиблення інтернаціоналізації господарської діяльності в умовах глобальної трансформації є розповсюдження її регіональних форм. Торгові, економічні, валютні союзи та об'єднання декількох держав, що прагнуть до створення переважних умов для взаємного співробітництва, призводять до формування в глобальній економіці зон і секторів особливо тісної взаємодії. У відносини між собою вступають вже не тільки окремі держави, але і їх інтеграційні угруповання як

⁷²World Investment Report 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR2012_WebFlyer.aspx

особливі суб'єкти. Ті проблеми економічної взаємодії, які не вдається врегулювати на глобальному рівні, знаходять все частіше рішення в межах регіональної інтеграції. Встановлення преференційних умов співпраці та обмінів між групами країн, що належать до тієї чи іншої частини світу і мають певну спільність, іншими словами, процес регіоналізації господарського життя – типова риса сучасної глобальної економіки.

Міжнародна економічна інтеграція – це досить висока, ефективна і перспективна ступінь розвитку світової економіки, якісно новий і більш складний етап інтернаціоналізації господарських зв'язків. Економічна інтеграція цілком вписується у процес глобалізації, складаючи його ядро. На цьому етапі відбувається не тільки зближення національних економік, але і забезпечується спільне рішення економічних задач. Отже, економічну інтеграцію можна представити як процес економічної взаємодії країн, що приводить до зближення господарських механізмів, що набуває форми міждержавних угод і узгоджено регульований міждержавними органами.

Процеси економічної інтеграції йдуть як на двосторонній, так і на регіональній або на глобальній основі. Характерною особливістю інтеграційних об'єднань в даний час є їх розвиток на регіональному рівні: створюються цілісні регіональні господарські комплекси зі спільними наднаціональними і міждержавними органами управління.

Виникає все більше міжнародних економічних союзів і об'єднань на регіональній основі, усередині яких інтенсифікується взаємодія національних господарств. Світова економіка ніколи не відрізнялася однорідністю структури, регіоналізація ж ще більш її ускладнює, породжуючи відомі суперечності між глобальними та регіональними процесами. Регіональні економічні угруповання виступають одночасно і як прояв більш широкого процесу глобалізації, і як інструмент захисту від несприятливих її наслідків. Вони служать цілям створення більшого економічного простору, захищаючи у той же час країни, що беруть у них участь,

від небезпек глобальної конкуренції та експансіонізму, яким вони не в змозі протистояти.

Європа далі інших просунулася в поглибленні інтеграційного співробітництва. У Європейському союзі, що включило за невеликим винятком всю Західну Європу, не тільки створено єдиний внутрішній ринок без будь-яких міждержавних перегородок, але й утворено Центральний банк ЄС і введена загальна валюта. Не виключено, що ЄС передбачає найважливіші тенденції розвитку регіональної інтеграції і в інших частинах світу.

США, Канада і Мексика утворили зону вільної торгівлі в Північній Америці – НАФТА, існує кілька митних і торгових об'єднань у Латинській Америці, посилюються інтеграційні тенденції в Азійсько-Тихоокеанському регіоні. Можна очікувати поглиблення інтеграційного співробітництва в межах СНД.

Нарешті, ще одна характерна риса епохи глобалізму. У ХХ ст. сформувалися нові механізми та інститути глобальної економіки, без яких сьогодні не можна уявити її функціонування. До них відносяться Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Світова організація торгівлі, Банк міжнародних розрахунків у Базелі, регіональні економічні комісії ООН, регулярні зустрічі Великої вісімки, Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) та низка інших інституцій, не кажучи вже про управлінські структури регіональних угруповань. Щорічно відбуваються зустрічі глав провідних держав, на яких проводиться обмін думками і виробляється спільна політика щодо найважливіших світових проблем. Їх регулюючий вплив на міжнародні економічні відносини, прийняття правил і стратегії міжнародного співробітництва безпрецедентний у світлі всієї попередньої історії. Можливо, завдяки цьому в післявоєнний період вдавалося уникнути глобальних економічних потрясінь, подібних Великій депресії 30-х років.

Міжнародні економічні організації та інститути, як і координація між провідними державами, сприятимуть запобіганню ланцюгових реакцій, що можуть настати за кризовими ситуаціями в окремих країнах і районах планети. Однак виникають нові загрози

дестабілізації глобальної економіки, які залишаються поза контролем.

6.3. СУПЕРЕЧЛИВІСТЬ ПРОЦЕСУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Небажані наслідки глобалізаційних процесів та напрямки їх розв'язання

Як об'єктивна тенденція розвитку людської цивілізації глобалізація відкриває додаткові можливості й обіцяє чималі вигоди економіці окремих країн. Завдяки цьому об'єктивному процесу досягається економія на витратах виробництва, оптимізується розміщення ресурсів у світовому масштабі, розширюється асортимент і підвищується якість товарів на національних ринках, стають широко доступними досягнення науки, техніки і культури. Але цей процес пов'язаний з витратами і загрозами для національних економік, причому не тільки бідних, але й багатих країн. Для країн, які не мають у своєму розпорядженні можливостей контролю за тим, що відбувається поза їх межами, стихійні глобальні процеси можуть мати негативні наслідки.

Переваги економічної глобалізації не реалізуються автоматично, і не всі країни однаковою мірою їх відчують. Немає переконливих свідчень і того, що цей процес сприяв забезпеченню сталого економічного зростання на нашій планеті.

Так, згідно з даними, наведеними Меддісоном А., в першій чверті ХХ ст. середньорічні темпи зростання світового ВВП становили 2,2% ⁷³. МВФ оцінив щорічні прирости світового ВВП у 1987–1996 рр. в 3,3%, а в 1997–2011 рр. в 4,4%⁷⁴.

Зрозуміло, ці узагальнюючі показники не відображають прискорення економічного розвитку в окремих частинах світу, як і

⁷³Maddison A. Monitoring the World Economy 1820–1992 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://books.google.com.ua/books?id=h7HI_EgFJwC&pg=PA98&lpg=PA98&dq=Maddison+A.+Monitoring++the+World+Economy,++OECD,++Paris,++1955.

⁷⁴World Investment Report 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR2012_WebFlyer.aspx

триваючого застою в інших його частинах. Глобальні показники залежать поки переважно від внутрішніх умов і політики економічно найбільш сильних країн. Проблема стійкого, динамічного зростання світової економіки все ще чекає рішення, і, мабуть, потенціал економічної глобалізації поки ще недостатньо використовується для цього.

Вигоди від глобалізації розподіляються нерівномірно і в очах багатьох країн – несправедливо. Всі досягнення економічного глобалізму останніх двох десятиліть ХХ ст. та першого десятиліття ХХІ ст. не зняли з порядку денного завдання подолання небезпечних розривів у рівнях економічного розвитку країн, задачу, яка з 1970-тих років перебуває в епіцентрі руху за новий міжнародний економічний порядок. На 20% населення планети, що живе в багатих країнах, припадає 86% світового ВВП, а на найбідніші 20% – всього 1%⁷⁵.

Нерівність, що досить зберігається, – не тільки спадщина колоніалізму та історичної долі, але й наслідок несправедливого й нерівноправного співробітництва в наші дні. Односторонні переваги глобалізації залишають багато країн і регіонів на периферії прогресу і навіть поза його сфери. Проблема більш справедливого розподілу вигод та витрат процесу економічної глобалізації зберігає актуальність і продовжує хвилювати міжнародну спільноту.

Питання про те, якою мірою глобалізація економічного життя впливає на ступінь диференціації економічного розвитку, не має однозначної відповіді. Дослідження, зокрема, показують, що після 1965 р. рівень душевого доходу в обох групах країн (розвинених та тих, що розвиваються) подвоївся, але розрив залишився незмінним.

Середні показники приховують серйозні несприятливі тенденції: поліпшилася ситуація лише в Азії, тоді як відставання

⁷⁵HumanDevelopmentReport 2012 [Електроннийресурс]. – Режимдоступу:
<http://hdr.undp.org/en/>

від промислово розвиненої Півночі бідних країн Західної півкулі, Близького Сходу та Африки збільшилося, особливо після 1970-х років. Так званий Південь поділяється на групу країн, що відносно процвітають і все більше втягуються у глобальні процеси, і групу країн-невдач, які залишаються на узбіччі світового прогресу.

У групі країн за класифікацією МВФ так званого «виникаючого ринку» вражаючого прогресу досяг Китай, а також Індія і Бразилія. Неважко передбачити, що процес глобалізації у XXI ст. буде протікати в поляризованому, з точки зору економічних можливостей, світі. Це, ймовірно, найважливіше джерело майбутніх ризиків, проблем і конфліктів.

У міжнародних економічних відносинах декілька провідних країн контролюють значну частину виробництва і споживання; вони мають, навіть не вдаючись до політичного й економічному тиску, вирішальне слово у визначенні того, якими будуть обсяг і структура міжнародної торгівлі та руху капіталу. Їх внутрішні переваги й оцінки накладають відбиток на всі основні галузі світової економіки.

Доля ж переважної більшості інших держав – як і раніше пристосування до умов міжнародних торгових і валютних відносин, що формуються практично без їх участі. Становище ще більше ускладнюється тим, що число малих держав продовжувало в XX сторіччі збільшуватися внаслідок дезінтеграції імперій і багатоетнічних держав, причому цей процес інтенсифікувався після Другої світової війни і розпаду світової соціалістичної системи. І, мабуть, бути триватиме й далі. Наслідком асиметричної взаємозалежності можуть бути потенційні міжнародні конфлікти, коли окремі країни опиняються в постійному програші. Значні втрати і маргіналізація країн можуть провокувати войовничий націоналізм, політичну нестабільність, заворушення, тероризм.

Зростаюча нездатність багатьох країн наздогнати високорозвинений світ, посилення соціальної нерівності всередині

цих країн та нездійснені очікування населення в еру, коли стандарти добробуту і споживання високорозвинених країн тиражуються засобами масової інформації на весь світ, стають джерелом соціальної напруги. Ці явища, звичайно, не нові, але при стихійному ході глобалізації вони можуть вийти з-під контролю, дестабілізувати уряди і країни і навіть вилитися в громадянські війни.

В сучасних умовах на частку одних країн випадають лише виграти від глобалізації, а іншим дістаються одні збитки. Визнаних критеріїв справедливого розподілу економічного ефекту глобалізації немає. Безумовно, їх треба виробити в рамках ООН. Але навіть не маючи строгих визначень того, що справедливо і виправдано, а що – ні, можна говорити про наявність асиметрії, що вимагає усунення. Односторонні переваги при розподілі вигод від глобалізації ускладнюють гармонійний розвиток світової економіки, залишають цілу низку країн і регіонів на периферії прогресу і навіть поза його сфери.

Багатьом країнам, що розвиваються, і країнам з перехідною економікою, як відомо, відмовляють у наданні нових кредитів і полегшенні зовнішнього боргового тягаря. Тим часом без прикладним перевагами у використанні міжнародного кредиту для свого розвитку користуються США – найбільша в світі країна-боржник, зобов'язання якої перед рештою світу наприкінці 2012 р. перевищили 16 трлн дол.⁷⁶

Це частково пояснюється використанням долара в якості головної валюти міжнародних розрахунків, довірою з боку інших країн до потужності американської економіки. Саме в доларах здійснюється до 60% всіх торгових операцій на міжнародних ринках. Для цього іноземні банки і держави тримають багатомільярдні доларові авуари в США. Так, американська валюта займає в офіційних валютних резервах країн світу приблизно 60%

⁷⁶СчетчиквнешнегодолгаСША – WebDiscover.ru [Електроннийресурс]. – Режимдоступу: <http://webdiscover.ru/business/frame-22301-schetchik-vneshnego-dolga-ssha.html>

(3,2 трлн дол. з 5,6 трлн дол. На кінець 2011 р.). Близько 325–500 млрд дол. В готівкових американських банкнотах обертаються за межами США⁷⁷.

Щоб користуватися американською валютою в якості резерву і засобу розрахунків, всім іншим країнам треба експортувати свої товари і послуги в США, а в обмін отримати не реальні цінності, а боргові зобов'язання і розписки у вигляді банкнот або записів на банківських рахунках. Але крім того, іноземці вклали чималі гроші в цінні папери американських корпорацій. Завдяки всьому цьому США мають у своєму розпорядженні величезні додаткові ресурси для підтримки високого рівня споживання, а також внутрішніх і зовнішніх інвестицій.

Протягом багатьох років поспіль США мають пасивний платіжний баланс, що покривається припливом грошей від інших країн, які купують американські цінні папери, інвестують свої капітали в підприємства США, зберігають резерви в американських доларах. Не дивно, що Європейський союз має намір частково позбавити США цих переваг, ввівши свою міжнародну валюту – євро, яка, безсумнівно, посунула долар як засіб міжнародних розрахунків та резервної валюти.

Динаміка міжнародної торгівлі дає інший приклад односторонніх переваг, якими користуються розвинені країни. Умови торгівлі, тобто співвідношення індексів експортних та імпорتنих цін, складаються на збиток державам, що розвиваються. Зростання цін на їхні товари, в основному сировинні та сільськогосподарські, відстає від зростання цін на готову продукцію.

Так, за 1983–1992 рр. умови торгівлі погіршувалися для них щорічно в середньому на 3,4%, що означало щорічні втрати приблизно в 27 млрд дол. За десятиріччя – 1996–2006 рр. – країни, що розвиваються і не відносяться до експортерів нафти, втрачали

⁷⁷ Global Financial Stability Report : A Report by the Monetary and Capital Markets Department on Market Developments and Issues [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/index.htm>

щорічно в результаті погіршення умов торгівлі близько 10 млрд дол.⁷⁸.

Ще одним свідченням привілейованого становища провідних індустріальних держав у світовій економіці може служити «відплив умів» з менш розвинених країн. Цей процес приносить державам-донорам збитки, які, щоправда, не настільки очевидні, як збиток від падіння експортних цін, стихійних лих або техногенних катастроф, але за своїми розмірами часто навіть перевершують його. Ясно, що багаті країни, які притягають до себе інтелектуальну еліту, виявляються у великому вигаши, а країни, що втрачають свій інтелектуальний потенціал, виявляються у великому програші.

На жаль, «відплив умів» нерідко поєднується із втечею капіталів з відповідних країн. І це ще більше погіршує нерівномірність розподілу вигод від глобалізації. Кризові ситуації в Аргентині, Індонезії та низці інших країн Південно-Східної Азії супроводжувалися масовим відпливом із цих країн капіталу. Зрозуміло, це означає величезний перерозподіл кредитних ресурсів на шкоду бідних і на користь багатих країн і гальмує розвиток перших. І в цьому питанні назріла необхідність вироблення протидіючих заходів.

Всім цим не вичерпується проблема асиметричного розподілу переваг глобалізації, але й на підставі наведених прикладів можна висунути пропозиції щодо виправлення нинішнього стану справ та прийняття колективних заходів для більш справедливого розподілу ефекту глобалізації. Мова може йти про списання частини заборгованості країн, що розвиваються та країн із трансформаційною економікою, встановлення пільгових умов кредитування, механізмів забезпечення стабільних цін на деякі товари паливно-сировинної групи; компенсації втрат, пов'язаних з «відпливом умів»; спільне регулювання міграційних

⁷⁸Богомолов О.Т. Мировая экономика в век глобализации: учебник/ О.Т. Богомолов. – М.: ЗАО Издательство «Экономика», 2007. – С. 32.

процесів витік та відмивання капіталів. Це могло б стати суттєвим додатковим джерелом фінансування розвитку країн і регіонів, що знаходяться сьогодні на периферії соціально-економічного і технічного прогресу.

Широко пропаговані переваги глобалізації супроводжують ще один аспект небажаних наслідків. Високий ступінь економічної взаємозалежності країн, гігантські нерегульовані перетоки гарячих спекулятивних капіталів зробили глобальну економіку вразливою. І фінансовий крах в Південно-Східній Азії (1997 р.), бразильська й аргентинська кризи, а потім і світова фінансова криза 2008–2009 рр. підтвердили реальність загрози руйнівної ланцюгової реакції. Перед світовою спільнотою постало питання: як послабити вразливість національних економік, що впливає із їх зростаючої взаємозалежності?

Дестабілізація економічного розвитку тієї чи іншої країни може бути викликана багатьма обставинами. Серед них, наприклад, помилкова державна політика, неефективний контроль фінансової та банківської системи, яка в гонитві за прибутками може надавати сумнівні кредити. Її створюють зменшувана здатність держав збирати податки, оскільки робити це у відношенні мобільних капіталу і кваліфікованої праці значно складніше, ніж раніше; різке погіршення кон'юнктури на світових ринках; політичні кризи, що супроводжуються втечею капіталів тощо.

Але сьогодні не можна недооцінювати серйозність загрози, що походить від неконтрольованих транскордонних потоків короткострокових фінансових ресурсів.

Найважливіша особливість сучасної валютно-фінансової системи полягає в найвищій мірі інтернаціоналізації капіталу при збереженні національно-державної форми організації грошово-фінансових систем. Свобода фінансових потоків поряд із незаперечними перевагами для інвесторів (різко розширилися можливості формування фінансових портфелів) і для реципієнтів (можливість залучення додаткових ресурсів) спричинила і

найістотніші проблеми, перш за все надзвичайно деструктивний різновид валютно-фінансових криз. Відомий характер їх перебігу, їхній зв'язок із надмірним розвитком фінансових спекуляцій, наданням кредитів, що мають ненадійне забезпечення, політикою штучного підтримання високого курсу національної валюти і нереально високих процентних ставок, панічними настроями в діловому світі.

Ступінь розвитку фінансових ринків в окремих країнах значно відрізняється. І хоча фінансова паніка може виникати на ринках найрозвиненіших держав, об'єктивно до неї значно більше схильні молоді фінансові ринки країн, що розвиваються. Сама сучасна валютно-фінансова система приховує у собі можливість неспровокованих криз.

Загальний денний обсяг торгівлі валютою на міжнародних біржах значно більше сукупних резервів центральних банків країн вісімки. Уряди і центральні банки в цих умовах не в змозі ефективно впливати на валютні курси за допомогою інтервенцій і повинні покладатися, головним чином, на психологічні стимули для виконання свого обов'язку забезпечувати стабільність валютного курсу. З цим, до речі, пов'язано побоювання, що нинішній міжнародний валютно-фінансовий механізм просто може не витримати кризи, якщо він, наприклад, вийде з-під контролю у такій країні, як Японія.

Далеко не однозначну роль у забезпеченні стійкості фінансової системи відіграють фінансові інновації. Фінансова інженерія дозволяє інвесторам більш тонко керувати ризиками, розподіляючи їх між різними ринками, страхувати себе від втрат за допомогою форвардних контрактів. Разом з тим інновації у фінансовій сфері явно випереджають розвиток способів їх регулювання, що загрожує дестабілізацією національних та міжнародних фінансових ринків.

Ще одна тема, пов'язана з глобалізацією, що визиває занепокоєння і суперечки, – виклик суверенітету національних держав. Підточуючи економічні функції національної держави,

процес глобалізації не може не вступати в протиріччя з глибоко вкоріненою у світі прихильністю до національно-державної форми організації суспільного (в тому числі економічної) життя. XXI ст. вже стало століттям протистояння двох потужних сил: національної бюрократії (і всього, що за нею стоїть) і міжнародного економічного середовища з його інститутами – ТНК, міжнародними економічними організаціями, що не мають національної прописки.

Перехід значної частини контролю над національною економікою до ТНК і міжнародних організацій, у яких свої, нерідко протилежні інтересам суверенних держав цілі перетворюється на болісну проблему. У прагненні економити на заробітній платі ТНК переміщують промислове виробництво в держави, що розвиваються, ускладнюючи тим самим проблему зайнятості в промислово розвинених країнах і викликаючи конфлікти, пов'язані з втратою робочих місць. Вони намагаються урізати оплату соціального і медичного страхування своїх працівників або навіть повністю перекласти її на їхні плечі, що, природно, викликає опір.

Виникає й інша загроза для розвинених країн – масовий приплив робочої сили та емігрантів з бідних країн світу. Багато що вказує на те, що міжнародна трудова й інша міграція в найближчі десятиліття міцно займе місце в порядку денному міжнародних, регіональних і глобальних організацій як одна з найгостріших проблем.

Існує реальна небезпека, що замість «залізної завіси», що розділяла Схід і Захід в минулому, опуститься інша завіса – між Північчю і Півднем, що перешкоджатиме переселенню людей. З одного боку, це стане гуманітарної проблемою, що вже викликає суперечки в області прав людини, оскільки право людей на пересування та еміграцію розуміється як універсальне людське право. З іншого – навряд чи реалістично очікувати, що промислові країни відмовляться від захисту власних ринків праці.

Словом, глобалізація знижує ефективність макроекономічної політики держав, зменшуючи здатність національних урядів збирати податки, контролювати інфляцію і валютний курс. Вона призводить до значної нестійкості внутрішніх ринків, урізуючи конкурентні переваги національних продуцентів.

Забезпечення прийняттого прибутку в жорсткому глобальному конкурентному середовищі досягається нерідко ціною погіршення екологічних стандартів, що ще більше посилює навіслу над світом загрозу незворотного руйнування навколишнього середовища. Не дивно, що забезпечення суверенітету своєї держави набуває для багатьох країн особливого значення.

Але ж думки щодо повної втрати національними державами суверенітету своєї економіки на користь наднаціональних або міжнародних утворень навряд чи виправдаються. Яким би сильним не був вплив найбільш могутніх країн і їх транснаціональних гігантів, національні держави в осяжній перспективі не відімруть, а навпаки, будуть зміцнювати себе і домагатися демократизації глобального економічного середовища. Міжнародній спільноті, мабуть, належить знайти й узаконити розумні межі делегування національного суверенітету в економічній області міжнародних інститутів.

Які ж зміни очікують світову економіку в руслі глобальної трансформації? За прогнозами, до 2020 року розвиток глобалізації призведе до створення абсолютно нової економічної ситуації на світовій арені, за якої головними умовами успіху будь-якої компанії стануть такі фактори, як підвищення ролі працівників розумової праці і персоналізація послуг, що надаються замовникам. Про це йдеться в недавньому звіті, опублікованому організацією EIU (Economist Intelligence Unit)⁷⁹.

На замовлення Cisco Systems ця організація провела дослідження ринку, яке показало, що глобалізація світової

⁷⁹Foresight 2020: Economic, industryandcorporatetrends [Електроннийресурс]. – Режимдоступу: http://www.eiu.com/site_info.asp?info_name=eiu_Cisco_Foresight_2020.

економіки буде продовжуватися, причому в наступні 15 років більше половини світового економічного зростання припаде на частку США, Китаю та Індії. Дослідження продемонструвало, що економіка Європи і Японії буде відчувати труднощі, викликані старінням працездатного населення і відносно низькою продуктивністю праці. Схожі проблеми очікують Росію: через низьку народжуваність, низький рівень охорони здоров'я і загрози розповсюдження СНІДу працездатне населення країни до 2020 р. може різко скоротитися. Нічого хорошого, підкреслюється в дослідженні, не обіцяє і залежність національної економіки від природних ресурсів. За останні півстоліття жодна країна з такого роду залежністю не продемонструвала здатності до швидкого зростання в перспективі.

Фахівці EIU з'ясували, що критично важливим фактором успіху в майбутній економічній ситуації стане персоналізація послуг, що надаються замовнику. Компанії будуть диференціюватися і отримувати конкурентні переваги за допомогою точної настройки користувальницьких продуктів та підвищення якості користувальницьких послуг. Співробітники EIU вже сьогодні помічають, що виробничі процеси і транзакції стають все більш стандартними й автоматизованими, тому конкурентні переваги все частіше залежать від того, що важко або неможливо автоматизувати, тобто від особистих відносин із замовником. Розвитку і зміцненню цих відносин допомагає колективна робота, надання високоякісних послуг та активне використання розумової праці. В основі всіх цих чинників лежить технологія.

У ході дослідження, проведеного наприкінці 2005 року, фахівці EIU опитали 1.656 директорів, аналітиків та осіб, які приймають відповідальні рішення, з більш ніж 100 країн. Основні висновки з результатів опитування зводяться до наступного⁸⁰:

- Протягом майбутніх 15 років світова економіка розвиватиметься стійкими темпами. При цьому більше половини

⁸⁰Foresight 2020: Economic, industry and corporate trends [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.eiu.com/site_info.asp?info_name=eiu_Cisco_Foresight_2020.

світового економічного зростання припадатиме на частку США, Китаю та Індії (частка Росії при цьому становитиме 2,3%). В цілому зростання валового національного продукту в світі становитиме близько 3,5% на рік.

- На частку США припадатиме близько 16% світового економічного зростання. Аж до 2020 року США збереже за собою роль провідної світової економічної держави. Зростання економіки США багато в чому залежить від здатності цієї країни залучити нових талановитих працівників розумової праці, здатних співпрацювати, домовлятися, приймати важливі рішення і вести за собою інших. Крім того, США отримує значні переваги від зростання продуктивності праці за рахунок безперервних інвестицій і використання інформаційних технологій.

- До 2020 року китайська економіка, яка оцінювалася за реальною купівельною спроможністю населення, стане порівнянна з економікою США. Частка Азії у світовій економіці зросте з 35% до 43%. За цей час Китай стане другою економічною державою світу з найбільшою в світі технологічною галуззю. В таких країнах, як Росія, Бразилія та Мексика, темпи зростання національної економіки складуть 3% на рік, внаслідок чого частка Росії в світовому ВВП до 2020 р. з нинішніх 2,6% скоротиться до 2,5%.

- За 15 років кількість працівників у світовій економіці збільшиться на 471 млн осіб. При цьому кількість робочих місць в Індії збільшиться на 30% (142 400 000 млн), в Китаї – на 65 млн і в США – на 12,5 млн. В Європейському Союзі кількість робочих місць збільшиться на 8,4 млн. Переважна більшість нових робочих місць у США та ЄС буде створено у сфері обслуговування.

- Хоча ціни і якість збережуть своє значення, більше ніж 90% опитаних прогнозують різке зростання значення такого фактора, як персоналізація послуг. В результаті інтерактивність і виконання за індивідуальними замовленнями стануть важливими компонентами користувальницьких послуг і опиняться в центрі уваги співробітників будь-якої компанії.

- Автоматизація процесів буде поширюватися все ширше, і компанії будуть все частіше намагатися отримати конкурентні переваги за рахунок підвищення продуктивності праці та залучення талановитих працівників розумової праці. Багато респондентів вважають, що для підвищення продуктивності праці необхідно будувати «інтелектуальні» системи управління. Ця потреба неодмінно відіб'ється в бюджетах компаній і підвищить роль працівників розумової праці.

- Зміниться організаційна структура корпорацій. Дві третини керівників вважають, що структура їх компаній стане більш «горизонтальною». Вони кажуть, що в майбутньому звичною нормою стане можливість незалежного прийняття рішень і групова, колективна робота. Це вимагає нових підходів до управління і людських стосунків. Постачальники та замовники будуть все частіше залучатися до розробки продуктів. Будуть дедалі частіше створюватися так звані «крос-функціональні» робочі групи, що складаються зі співробітників декількох компаній. Все ширше буде практикуватися співпраця і партнерство з іншими організаціями.

- Хоча дохід на душу населення в Китаї буде як і раніше нижче, ніж у США, до 2020 року обсяг китайського споживчого ринку зрівняється з американським. За 15 років рівень споживчих витрат у Китаї зросте в три рази. Азійський споживчий ринок стане найбільшим у світі. Так, за прогнозами, в 2020 році на частку Азії буде припадати 38% відсотків світових продажів легкових автомобілів, що майже вдвічі більше, ніж сьогодні.

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Інтернаціоналізація; рівень інтернаціоналізації; міжнародне економічне співробітництво; економічна єдність світу; глобалізація; економічна глобалізація; інтернаціоналізація виробничих сил; інтернаціоналізація виробництва; інтернаціоналізація паливно-енергетичних комплексів;

інтернаціоналізація розподілу; інтернаціоналізація споживання; інтернаціоналізація інформаційних систем; інтернаціоналізація управління.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Що відрізняє процес економічної глобалізації від інтернаціоналізації господарського життя в минулому?
2. Які основні показники економічної взаємозалежності країн та їх участі у світовій економіці?
3. Які головні рушійні сили процесу економічної глобалізації?
4. З якими глобальними проблемами зіткнулося людство на межі століть?
5. Які економічні переваги відкриває країнам світу процес глобалізації? Як вони розподіляються між країнами?
6. Що таке міжнародне економічне співробітництво?
7. У чому зміст глобальної трансформації світової економіки?
8. Що таке інтернаціоналізація виробничих сил?
9. У чому виявляється інтернаціоналізація виробництва?
10. Що таке інтернаціоналізація паливно-енергетичних комплексів?
11. Що таке інтернаціоналізація розподілу?
12. Як відбувається інтернаціоналізація споживання?
13. Чим відрізняється інтернаціоналізація інформаційних систем від інтернаціоналізації управління?

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. До ключових елементів фінансової глобалізації відносяться:
 - а) поглиблення міжнародної фінансової інтеграції, формування системи міжнародних фінансових інститутів;
 - б) поглиблення міжнародної фінансової інтеграції, формування системи міжнародних фінансових інститутів, швидкий розвиток фінансових інновацій;

- в) формування системи міжнародних фінансових інститутів;
- г) поглиблення міжнародної фінансової інтеграції, швидкий розвиток фінансових інновацій.

2. Серед факторів, що обумовлюють інтернаціоналізацію, виділяють:

- а) економічні, технічні, динамічні, політичні;
- б) ринкові, фіскальні, динамічні, технічні;
- в) економічні, політичні;
- г) ринкові, фіскальні, динамічні, політичні.

3. Інтернаціоналізація господарського життя проявляється в:

- а) інтернаціоналізації виробництва, інтернаціоналізації капіталу, інтернаціоналізації соціально-культурного середовища;
- б) інтернаціоналізації виробництва, інтернаціоналізації соціально-культурного середовища;
- в) інтернаціоналізації капіталу, інтернаціоналізації соціально-культурного середовища;
- г) інтернаціоналізації виробництва, інтернаціоналізації капіталу.

4. Серед чинників, що формують економічну єдність світу:

- а) міжнародна господарська інтеграція;
- б) науково-технічна революція;
- в) необхідність спільного вирішення глобальних проблем людства;
- г) всі відповіді правильні.

5. Серед чинників, що формують економічну єдність світу:

- а) міжнародна господарська інтеграція;
- б) науково-технічна революція;
- в) необхідність спільного вирішення глобальних проблем людства;
- г) всі відповіді правильні.

6.Інтернаціоналізація виробничих сил – це:

- а) процес створення матеріальних елементів міжнародних господарських об'єктів у країнах світу;
- б) процес інтенсифікації господарських зв'язків між спорідненими галузями економіки країн-партнерів;
- в) процес розподілу капіталу, міграції робочої сили в межах світової економіки;
- г) об'єднання зусиль країн-партнерів у сфері раціонального споживання виробленої ними продукції в межах світової економіки.

7.Інтернаціоналізація паливно-енергетичних комплексів – це:

- а) процес створення матеріальних елементів міжнародних господарських об'єктів у країнах світу;
- б) процес інтенсифікації господарських зв'язків між спорідненими галузями економіки країн-партнерів;
- в) процес розподілу капіталу, міграції робочої сили в межах світової економіки;
- г) об'єднання зусиль країн-партнерів у сфері раціонального споживання виробленої ними продукції в межах світової економіки.

8.Інтернаціоналізація розподілу – це:

- а) процес створення матеріальних елементів міжнародних господарських об'єктів у країнах світу;
- б) процес інтенсифікації господарських зв'язків між спорідненими галузями економіки країн-партнерів;
- в) процес розподілу капіталу, міграції робочої сили в межах світової економіки;
- г) об'єднання зусиль країн-партнерів у сфері раціонального споживання виробленої ними продукції в межах світової економіки.

9.Інтернаціоналізація споживання – це:

- а) процес створення матеріальних елементів міжнародних господарських об'єктів у країнах світу;
- б) процес інтенсифікації господарських зв'язків між спорідненими галузями економіки країн-партнерів;
- в) процес розподілу капіталу, міграції робочої сили в межах світової економіки;
- г) об'єднання зусиль країн-партнерів у сфері раціонального споживання виробленої ними продукції в межах світової економіки.

10.Об'єднання матеріальних і фінансових ресурсів з метою оптимального використання інформації в рамках світової економіки – це:

- а) інтернаціоналізація виробничих сил;
- б) інтернаціоналізація споживання;
- в) інтернаціоналізація управління;
- г) інтернаціоналізація інформаційних систем.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА:

1. Богомолів О.Т. Мировая економіка в век глобалізації: учебник / О.Т. Богомолів. – М.: АОИздательство «Економіка», 2007. – 359 с.
2. Горбач Л.М. Міжнародні економічні відносини : підручник / Л.М. Горбач, О.В. Плотніков. – К. : Кондор, 2009. – 266 с.
3. Лук'яненко Д.Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності: навч. посібник/ Д.Г. Лук'яненко.– К.: КНЕУ, 2005.
4. Міжнародна економіка : підручник / [Ю.Г. Козак, Д. Г. Лук'яненко, Ю.В. Макогон та ін.] ; за ред. Ю.Г. Козака, Д. Г. Лук'яненка, Ю.В. Макогона ; М-во освіти і науки України. – 3-тє вид., переробл. та доповн. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 560 с.

5. Світова економіка : підручник / А.С. Філіпенко,
В. С. Будкін, О.І. Рогач та ін. – К.: Либідь, 2007. – 640 с.

РОЗДІЛ 7

МІЖНАРОДНА

МІГРАЦІЯ РОБОЧОЇ СИЛИ

- 7.1. Світовий ринок праці: специфіка, функції, сегментація.
- 7.2. Міжнародна міграція робочої сили: сутність, причини та види.
- 7.3. Сучасні центри тяжіння та основні наслідки міграції робочої сили.
- 7.4. Регулювання міжнародної міграції робочої сили.

7.1. СВІТОВИЙ РИНОК ПРАЦІ: СПЕЦИФІКА, ФУНКЦІЇ, СЕГМЕНТАЦІЯ

Сутність та специфіка світового ринку праці

Поряд зі світовим ринком товарів і послуг, із ринком капіталів все більшої сили набуває світовий ринок праці, який являє собою новий якісний розвиток ринку праці в умовах посилення процесів інтернаціоналізації виробництва і зростання спілкування між народами.

Формування світового ринку праці – свідчення того, що процеси світової інтеграції не тільки йдуть в економічній та технологічній галузях, але починають торкатися незмірно більш складної області соціальних і трудових відносин, що набувають тепер глобального характеру.

Світовий ринок праці – це сфера обміну, купівлі-продажу робочої сили, характер якої значною мірою визначається інтересами світового господарства. Саме вони визначають умови наймання міжнародної робочої сили, величини оплати і характеру необхідної

на ринку праці. Різноманіття умов розвитку світового господарства і світового співтовариства формують надзвичайно диференційовану за своїм складом робочу силу. Це складний соціальний механізм, що охоплює різні сфери життєдіяльності людей, соціальних груп і громадських класів, нарешті, суспільства в цілому.

Специфіка ринку праці полягає в тому, що тут об'єктом контрактів виступає сама людина, її здатність до праці. Це обумовлено роллю праці, як у житті окремої людини, так й у житті суспільства в цілому. На ринку праці одержує оцінку вартість праці, визначаються умови наймання працівників, у тому числі величина заробітної плати, умови праці, можливість одержання освіти, професійного росту, гарантії зайнятості тощо.

В економічній літературі поняття «ринок праці» й «ринок робочої сили» часто використовують як тотожні. Однак строго по науці ці поняття не тотожні, але взаємозалежні. Під *робочою силою* розуміють потенційні здатності людини до праці, а під *працею* – доцільну людську діяльність (або функціональну здатність людини до праці). Праця не може бути здійснена без здатності до праці, що реалізується в процесі трудової діяльності.

Світовий ринок праці є похідним від національних ринків, які формуються під впливом низки факторів, що забезпечують єдність економіки країни в цілому та окремих її підсистем. Як економічне явище ринок праці виникає через наявність ринкових відносин в економіці й досягнення певного рівня їхнього розвитку і являє собою систему суспільних трудових відносин за узгодженням інтересів роботодавців і найманої робочої сили.

Ринку праці властиві наступні характеристики:

- сукупність економічних зв'язків між попитом та пропозицією робочої сили;
- місце перетинання різних економічних і соціальних інтересів і функцій;
- поле взаємовідносин окремого підприємства і його працівників, потенційних або фактичних.

Як основні суб'єкти купівлі-продажу виступають: роботодавець – покупець праці і юридично вільний та юридично захищений власник – продавець ресурсу праці. При цьому ціна праці виступає у формі ставки заробітної плати, що вказується в договорі (контракті), який укладається між роботодавцем й особою, що наймається на роботу. Ринкова ціна одиниці ресурсу праці даної якості залежить від співвідношення попиту та пропозиції на ринку праці.

Сутність ринку праці виражається в економічних відносинах обміну функціонуючої робочої сили на життєві засоби на основі законів попиту та пропозиції, вартості робочої сили, граничної продуктивності праці й конкуренції.

Ринок праці представляє сферу взаємодії продавців послуг праці й покупців цих послуг. Для кожного типу і якості послуг праці існують окремі ринки, але кожний з них має основні параметри: обсяг попиту на послуги праці; місткість ринку або обсяг пропозиції праці на ринку; кон'юнктура – співвідношення попиту та пропозиції на робочу силу; ціна попиту, пропозиції й рівноважна реальна ціна (заробітна плата) послуг праці; структурування (поділ) ринку праці за різними показниками робочої сили; конкурентність тощо.

До особливостей ринку праці належать наступні:

- специфічний характер товару (робоча сила, людина). Люди, що виступають носіями робочої сили, наділені такими людськими якостями, як психофізіологічні, соціальні, культурні, релігійні, політичні й інші, що впливає на інтереси, мотивацію, ступінь трудової активності людей і відбивається на стані ринку праці;
- попит на працю є похідним від попиту на товари й послуги;
- вплив соціальних факторів. До ринку праці належить не тільки сфера обміну (купівля-продаж) праці, але й сфера відтворення трудового потенціалу (ринкові механізми утворення, професійної підготовки) і сфера використання праці (ринкові механізми керування персоналом на виробництві);

- відмінність праці від всіх інших видів виробничих ресурсів. Вона є формою життєдіяльності людини, реалізації його життєвих цілей та інтересів, тому ціна праці являє собою не просто різновид ціни за ресурс, а ціну життєвого рівня, соціального престижу, благополуччя працівника і його родини.

Функції та сегменти світового ринку праці

З економічної точки зору, праця є найважливішим виробничим ресурсом, основним джерелом доходу й добробуту населення. Функції ринку праці визначаються роллю праці в житті суспільства. Отже, до головних функцій ринку праці належать такі:

- **розміщаюча** – розміщення робочої сили виходячи й у відповідності з попитом у галузевому й територіальному розрізах. Дана функція, в основному, проявляється на регіональному й макрорегіональному рівнях;

- **селективна** – вибір робочої сили, виходячи з попиту та пропозиції, а також професійно-кваліфікаційних характеристик робочої сили. Ця функція найбільш значима на мікроекономічному рівні;

- **інтегруюча** – світовий ринок праці сприяє створенню світової економіки. Держави стають усе більш залежними одна від одної, що сприяє інтернаціоналізації, глобалізації світової економіки. З іншого боку, світовий ринок праці є її продуктом;

- **соціальна** – забезпечення доходів населення й збільшення його добробуту, досягнення необхідного рівня відтворення продуктивних спроможностей працівників, формування ефективної раціональної зайнятості;

- **економічна** – раціональне залучення, формування ефективної раціональної зайнятості, регулювання й використання праці;

- **ціноутворююча** – встановлення ціни праці й узгодження економічних інтересів роботодавця й працеотримувача;

▪ **інформаційна** – повідомлення продавцю й покупцю, наскільки їх індивідуальні (національні) витрати на виробництво робочої сили, її якість відповідають інтернаціональним (середньосвітовим). У результаті споживач, порівнявши параметри робочої сили національного ринку праці з параметрами світового ринку, має можливість приймати необхідне рішення як на макро-, так і на мікрорівнях щодо зниження національних витрат і підвищення рівня національної якості;

▪ **стимулююча** – розгортання конкуренції між її учасниками, підвищення зацікавленості у високоефективній праці, підвищення кваліфікації й зміни професії.

На основі різних критеріїв виділяють наступні **сегменти світового ринку праці**:

1. За критерієм просторової сфери ринку праці на рівні міждержавних соціально-трудова відносин:

- міжнародний;
- ринки праці міждержавних регіонів (європейський, латиноамериканський, середньоазійський, країн СНД).

2. За критерієм тимчасових параметрів:

- перспективний;
- прогностичний;
- поточний.

3. За ступенем еластичності:

- гнучкий;
- твердий.

У загальній кількості населення виділяють дві великі групи: люди, здатні й не здатні працювати за наймом. У розвинених країнах більшість всіх зайнятих становлять люди найманої праці, які умовно поділяються на дві основні групи: 1) традиційна (регулярна, стабільна, постійна, тривала) робоча сила, для якої характерна постійна зайнятість протягом повного робочого тижня; 2) гнучка (нерегулярна, нестабільна, периферійна) робоча сила. У розвинених країнах збільшення гнучкої робочої сили є довгостроковою стійкою тенденцією, важливим показником зміни структури найманої праці.

4. За критерієм співвідношення попиту та пропозиції праці:
 - рівноважний (збалансований);
 - дефіцитний (попит перевищує пропозицію);
 - надлишковий (пропозиція перевищує попит).
5. За критерієм етапності:
 - що формується;
 - ринок перехідного періоду;
 - зрілий (або розвинений) ринок праці.
6. За критерієм соціальної групи:
 - ринки переважно фізичної праці (робітники);
 - переважно розумової праці (службовці);
 - переважно творчої праці (інтелігенція);
 - переважно селянської праці й т. д.

У межах соціальних груп виділяються ринки праці певної кваліфікації. Наприклад, серед робітників можна виділити висококваліфіковані, кваліфіковані, малокваліфіковані й некваліфіковані групи.

Сегментація ринків праці має динамічний і суперечливий характер. Праця певної спеціальності, професії проходить різні стадії життєвого циклу: від зародження до вгасання, відмирання. На стадії зародження й розширення сфери застосування даної професії попит на неї росте, потім зменшується. Тривалість кожної стадії визначається життєвим циклом технологічного процесу й техніки, що спричинили появу даної професії.

Ринок праці, хоча й функціонує з XVI–XVII ст., у XX ст. став якісно іншим, що дозволяє вважати його відносно молодим ринком. Утворення міжнародного ринку праці здійснюється подвійно: 1) через міграцію (фізичне переміщення) капіталу і праці; 2) шляхом поступового злиття національних ринків праці (утворення «спільного ринку праці»), коли остаточно усуваються юридичні, національно-етнічні, культурні та інші перепони між ними. За наявності сучасних телекомунікативних систем поєднання капіталу і праці може відбуватися і без їх фізичного переміщення.

7.2. МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ РОБОЧОЇ СИЛИ: СУТНІСТЬ, ПРИЧИНИ ТА ВИДИ

Поняття та причини міжнародної міграції робочої сили

Міжнародна міграція робочої сили (від лат. *migration* – рух, переміщення) – це переміщення працездатного населення з однієї країни в іншу в межах світового ринку праці. Це, насамперед, форма руху відносно надлишкового працездатного населення з одного центру в інший.

Міграція як процес включає в себе протилежно спрямовані імміграційні й еміграційні потоки. Імміграція – в'їзд робочої сили до приймаючої країни, країни-імпортера робочої сили. Еміграція – це виїзд робочої сили з країни-експортера робочої сили.

Крім двох основних взаємопов'язаних потоків, спостерігається ще *рееміграція*, або повернення мігрантів на батьківщину на постійне місце проживання, а також *репатріація* – насильницьке повернення в країну походження громадян, які раніше виїхали з неї.

В сучасних умовах міжнародні мігранти поділяються на п'ять основних категорій:

- *іммігранти, які легально допущені в країну*. Останні 20–25 років були періодом високого рівня легальної імміграції, викликаній соціально-політичними перетвореннями в країнах Центральної та Східної Європи;
- *працівники-мігранти за контрактом*. До кінця 2011 р. їх налічувалося у світі більше 35 млн;
- *нелегальні іммігранти*. Їхня кількість наприкінці 2011 р. перевищувала 50 млн осіб. Частина з них проникають нелегально через кордон, інші залишаються в чужій країні із простроченими візами. Зазвичай вони займають робочі місця, що знаходяться на нижчому щаблі трудової ієрархії;
- *особи, які просять притулку*. До 80-х рр. чисельність цієї категорії мігрантів була вкрай незначна, потім вона помітно збільшилася – до 1,5 млн осіб до кінця 2011 р. Прохання про

надання притулку люди направляють з політичних мотивів, а також в силу важкого економічного становища у своїх країнах;

- **біженці.** За даними ООН, на кінець 2011 р. в світі налічувалося понад 30 млн біженців (з них близько 10 млн повертаються в місця колишнього проживання, але знаходяться під патронажем ООН). Більшість сучасних біженців живуть у спеціальних таборах, які перебувають під опікою ООН або приватних агенств⁸¹.

Передумовами, які зумовлюють міжнародну міграцію робочої сили в сучасних умовах, є:

- незадовільні умови життя працездатного населення в окремих країнах;
- стабільний і порівняно високий рівень заробітної плати в основних імміграційних центрах;
- соціальні можливості більш повної реалізації своїх здібностей у країнах імміграції;
- природні катаклізми, а також військові, політичні, релігійні, культурні гоніння і переслідування в країнах еміграції.

Причинами міжнародної міграції робочої сили є:

- швидке зростання населення у світовому співтоваристві. За оцінками фахівців, зміна демографічної ситуації нашої планети характеризується такими даними: 1 р. н. е. – близько 200 млн осіб; 1630 р. – приблизно 1 млрд; 1930 р. – 2 млрд; 1960 р. – 3 млрд; 1976 р. – 4 млрд; 1989 р. – 5 млрд; 2000 р. – 6 млрд; 2012 р. – 7 млрд осіб;
- нерівномірний економічний розвиток країн;
- використання досягнень сучасної науково-технічної революції, що сприяють витісненню некваліфікованої праці;
- особливості соціально-політичного розвитку окремих держав і регіонів;
- необхідність оптимізації структури населення за окремими критеріями.

⁸¹За даними: InternationalLaborOrganization: ILOMembers [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ilo.org/global/lang-en/index.htm>

Історично міжнародна міграція робочої сили пройшла декілька етапів, кожен з яких характеризується особливою спрямованістю і причинами. Міжнародна міграція робочої сили почалася в епоху Великих географічних відкриттів (XV–XVII ст.), коли європейські держави захоплювали величезні території, створюючи світову колоніальну систему. Поряд із добровільними мігрантами в освоєнні земель Північної Америки, Австралії і Нової Зеландії брали участь вимушені переселенці з Європи (заслані каторжани, ув'язнені). У 1880–1914 рр. відбулося масове добровільне заселення вихідцями з Європи, Китаю, Індії, Японії та Східної Африки Північної Америки, де відчувалася нестача робочої сили. XX століття, особливо період після закінчення Другої світової війни та розпаду світової колоніальної системи, характеризувався широкомасштабною міграцією робочої сили з країн, що розвиваються, у всіх напрямках. Наприкінці XX ст. індустріальні держави в усе більшому обсязі стали пред'являти попит на висококваліфіковану робочу силу, почалася інтелектуальна міграція.

Основними особливостями цього етапу є:

- зростання масштабів внутрішньоконтинентальної міграції, зокрема в країнах Європи;
- зростання попиту на висококваліфіковані кадри (виникнення нового виду трудової міграції – «відплив умів»);
- посилення державного і міжнародного регулювання руху робочої сили;
- збільшення масштабів еміграції з пострадянських держав, зокрема з України.

Види міжнародної міграції робочої сили

Міжнародна міграція робочої сили може бути проаналізована за різними критеріями: форма міграції, тривалість, форма організації міграції, професійний склад, якісний склад.

Розрізняють такі форми міграції:

- **внутрішня** – переміщення населення в межах однієї країни;

- **ЗОВНІШНЯ** – переміщення населення за межі своєї країни;
- **ІНТЕГРАЦІЙНА** – переміщення населення всередині держав одного інтеграційного об'єднання.

З точки зору тривалості визначають:

- **ОСТАТОЧНУ** – виїзд населення в іншу країну на постійне місце проживання;
- **ТИМЧАСОВУ** – виїзд населення в іншу країну на певний період часу;
- **СЕЗОННУ** – виїзд населення в іншу країну на певний період пори року для здійснення сезонних робіт;
- **МАЯТНИКОВУ**, характерну для прикордонних районів, яка передбачає постійну або тимчасову зайнятість не в країні проживання, а в сусідній країні.

Крім **ДОБРОВІЛЬНОЇ**, існує **ВИМУШЕНА** організація міжнародної міграції робочої сили, що припускає позбавлення громадянства громадян своєї країни на підставі рішення судових органів. А також існує **САМОДІЯЛЬНА** (нелегальне переміщення населення за межі своєї країни) й **ОРГАНІЗОВАНА** міграція (переміщення населення, що здійснюється спеціальними фірмами відповідно до національного законодавства – організований набір робітників).

За професійним складом виділяють міграцію сільгоспробітників і водіїв, медичних працівників і вчителів тощо.

Якісний склад формується з робочої сили низької кваліфікації, робочої сили високої кваліфікації і наукових працівників («відплив умів»).

Сьогодні проглядаються наступні основні тенденції в розвитку міжнародної міграції робочої сили:

- збільшення кількості країн, що беруть участь у міграційному процесі;
- розширення структури міграційних потоків;
- удосконалення форм і видів переміщення трудових ресурсів;
- збільшення частки висококваліфікованих фахівців у міграційних потоках;
- зростання обсягів нелегальної міграції.

Інтелектуальна міграція й проблема «відпливу умів»

Міжнародна міграція висококваліфікованих кадрів одержала назву *інтелектуальної міграції* або «*відпливу умів*». До цієї категорії відносять працівників науки, інженерів, лікарів тощо. Форми інтелектуальної міграції можуть бути різними:

- безпосередня еміграція, тобто виїзд на постійне місце проживання;
- виїзд за рубіж на контрактній основі;
- наймання на роботу вчених і фахівців іноземними компаніями, спільними підприємствами з іноземною участю на території країни-донора;
- повна оренда закордонною фірмою наукового центру, установи-донора. При цьому фундаментальні й прикладні дослідження проходять за програмами закордонної фірми й у її інтересах.

Головною причиною інтелектуальної міграції є більш сприятливі умови для роботи й життя в приймаючій країні. Звичайно асиміляція висококваліфікованих працівників у суспільстві країн-реципієнтів відбувається досить м'яко, до загострення протиріч приводить погіршення економічної ситуації.

У 1950–60-ті рр. «відплив умів» йшов переважно з одних розвинених країн в інші, в основному, у США. З 1960-х рр. стала відбуватися еміграція науково-технічних працівників та інших висококваліфікованих фахівців із країн, що розвиваються, а в 1990-ті рр. – із країн Східної Європи. У цей час міграція вчених, висококваліфікованих фахівців спостерігається як з різних країн у розвинені країни, так і з розвинених країн у країни, що розвиваються. «Відплив умів» охопив багато країн із перехідною економікою й більшість країн, що розвиваються, включаючи й ті, які мають потребу у фахівцях, а їхня підготовка обходиться дуже дорого.

У конкуренції за перевагу в залученні інтелекту як носія і генератора сучасних наукових знань і високих технологій

першість належить США. З середини 1970-х рр. і до початку ХХІ ст. вони залучили 250 тис. висококваліфікованих фахівців, більш ніж 18% зайнятих у сфері інформаційних технологій США становлять іноземці⁸².

В останнє десятиліття у зв'язку зі швидким економічним розвитком зросла імміграція висококваліфікованих фахівців до Республіки Корея, Сінгапуру, Таїланду, Малайзії, Індонезії, Гонконгу, Китаю.

Сучасні інформаційні технології сприяли появі нової форми трудової міграції, коли висококваліфіковані працівники у своїй країні продають свої послуги інтелектуальної праці роботодавцю з-за кордону за допомогою зв'язку з ним через Інтернет. Це фактично міграція праці при збереженні колишнього місця перебування й проживання фахівця. Наприклад, в економіці деяких країн (Індія, Ізраїль, Росія) з'явився сектор офшорного програмування, у якому за замовленням і під керівництвом великої іноземної комп'ютерної фірми створюється програмний продукт.

Країни, що залучають висококваліфікованих фахівців, виявляються у великому вигоді. За деякими оцінками, в США у 1990-х рр. дохід від залучення одного «середнього» вченого-гуманітарія становив 230 тис. дол., вченого в області суспільних наук – 235 тис., інженера – 253 тис., лікаря – 646 тис. дол., внаслідок чого економія витрат у сфері освіти й наукової діяльності досягла близько 15 млрд дол. У цей період дохід, який одержала економіка Канади від роботи кваліфікованих емігрантів, був у сім разів, а економіка Великої Британії – у три рази більшим їхньої допомоги країнам, що розвиваються. З іншого боку, за останні тридцять років прямі й непрямі втрати країн, що розвиваються, від інтелектуальної міграції оцінюються більш ніж в 30 млрд дол.⁸³.

⁸²Смирнов Е. Н. Введение в курс мировой экономики (экономическая география зарубежных стран : учебное пособие / Е. Н. Смирнов. –М. : КНОРУС, 2008. –С. 256–257.

⁸³Глобализация мирового хозяйства: учебное пособие / подред. М. Н. Осъмовой, А. В. Бойченко. –М.: ИНФРА-М, 2011. –С. 124, 271.

«Відплив умів» завдає велику втрату інтелектуальному потенціалу країні-донорові. Проблема полягає не стільки в кількості, скільки в якості й значенні виїжджаючих фахівців. Еміграція провідного співробітника може паралізувати роботу всього творчого колективу. Країна-донор не тільки губить коштовний науковий потенціал, але й змушена готувати заміну тим, хто виїхав, робити додаткові інвестиції в освіту й професійну підготовку. В цілому «відплив умів» позначається на посиленні диспропорцій основних підсистем світового господарства.

7.3. СУЧАСНІ ЦЕНТРИ ТЯЖІННЯ ТА ОСНОВНІ НАСЛІДКИ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ

Міжнародна трудова міграція набуває все більших масштабів і стає типовою для соціально-економічного життя сучасного світу. За даними Міжнародної організації праці щорічно емігрує в середньому 2–3 млн осіб, лише у 2010 р. 930 млн чоловік проживало поза країною їхнього народження⁸⁴.

Рівень міграції населення є показником, що відбиває внесок міграційних процесів у загальний процес зміни рівня населення й демографічної ситуації в країні в цілому. Високий рівень міграції як зі знаком «+», так і зі знаком «-» може викликати низку проблем: зростання безробіття й потенційне посилення соціальної напруженості на етнічному ґрунті (якщо переважає число виїжджаючих у країну) або скорочення робочої сили, у т. ч. у ключових для країни секторах економічної діяльності (якщо переважає число виїжджаючих із країни). В цілому в сучасному світі на 76 країн, в яких переважає імміграція, припадає 89 країн з перевагою громадян, що її залишають. При цьому в 59 державах світу число виїжджаючих

⁸⁴ International Labor Organization : International Migration Programme [Електроннийресурс].
– Режимдоступу: <http://http://www.ilo.org/migrant/lang-en/index.htm>

приблизно дорівнює числу виїжджаючих або ж немає ні тих, ні інших, тобто рівень міграції має нульову оцінку⁸⁵.

За даними Міжнародної організації праці в 2010 р. кількість міжнародних мігрантів сягала 291 млн осіб. Шість із кожних десяти мігрантів проживають сьогодні в розвинених країнах, і лише сім із кожних 100 міжнародних мігрантів є біженцями. Майже половина всіх міжнародних мігрантів – жінки, причому в розвинених країнах їхнє число перевищує число чоловіків-мігрантів. Переважна більшість (близько 3/4) всіх мігрантів зосереджені в 28 країнах світу, при цьому один з кожних п'яти міжнародних мігрантів проживає в США⁸⁶.

До основних *напрямків міжнародної трудової міграції* на сучасному етапі належать наступні:

1. Із країн, що розвиваються, у розвинені країни. В індустріально розвинених країнах більш високий рівень життя, ніж у країнах, що розвиваються, що є однією з основних причин міжнародної трудової міграції. Це стосується як потоків кваліфікованих фахівців, так і робочої сили непрестижних спеціальностей, з погляду місцевого населення розвинених країн, але без яких неможливий нормальний виробничий процес.

2. Між розвиненими країнами. Міжнародна трудова міграція, що існує в межах індустріально розвинених країн, обумовлена переважно неекономічними причинами. Це відбувається, наприклад, завдяки можливості забезпечити професійне зростання, зробити кар'єру, зайняти місце в престижній фірмі іншої країни. Особливо слід зазначити міжнародну трудову міграцію в межах країн Європейського Союзу після створення єдиного ринкового простору.

3. З розвинених країн у країни, що розвиваються. Як правило, їдуть кваліфіковані фахівці за запрошенням уряду або окремих фірм.

⁸⁵Мировойрыноктруда: рискиипроблемы[Електроннийресурс]. – Режимдоступу:<http://rus.ruvr.ru/2011/11/03/59835684.html>

⁸⁶International Labor Organization : International Migration Programme [Електроннийресурс]. – Режимдоступу: <http://http://www.ilo.org/migrant/lang-en/index.htm>

4. Між країнами, що розвиваються. Тут основною причиною міжнародної трудової міграції стає підвищення рівня життя: міграція здійснюється в основному між Новими індустріальними країнами Південно-Східної Азії (Південна Корея, Тайвань, Сінгапур, Гонконг) і країнами-експортерами нафти (ОАЕ, Катар, Оман, Саудівська Аравія, Кувейт), з одного боку, та іншими країнами, що розвиваються, – з іншого.

5. В межах колишніх соціалістичних країн, а також в СНД. З розпадом СРСР й утворенням Російської Федерації головним центром імміграції стала Росія. В цілому, за офіційним даними, в Росії працює 283,7 тис. іноземців, найбільша кількість яких зайнята в будівництві – 39,3%, промисловості – 12,5%, торгівлі – 12,2%, сільському й лісовому господарствах – 11,4%. У комерційній діяльності й на транспорті зайнято, відповідно, 8,6% й 5,0% іноземної робочої сили⁸⁷.

На початку ХХІ ст. більше половини світових міграційних потоків припадало на країни, що розвиваються. Водночас, близько 9/10 виплат трудових доходів іноземним працівникам-нерезидентам припадало на розвинені країни, а на ті, що розвиваються, – лише 1/10. Основна частина виплат припадає на США, Німеччину, Італію, Швейцарію, Бельгію⁸⁸.

Зі зміною економічних умов можуть змінюватися й напрямки міжнародної трудової міграції. Сьогодні **центрами притягання іммігрантів** є наступні.

1. **Високорозвинені країни з високим рівнем життя:** США, Канада, Австралія, держави Західної Європи.

На межі ХХ–ХХІ ст. щорічно в США легально іммігрували 700–800 тис. осіб. Причому потік висококваліфікованої робочої сили спостерігався із усього світу, але 40–50% іммігрантів були з Індії, 10% – з Китаю, а низької кваліфікації – в основному з країн Латинської Америки й Карибського басейну. За оцінками

⁸⁷Рыноктруда[Електроннийресурс]. – Режимдоступу: <http://yandex.ru/yandsearch?p>

⁸⁸Мировойрыноктруда: рискиипроблемы[Електроннийресурс]. – Режимдоступу: <http://rus.ruvr.ru/2011/11/03/59835684.html>

експертів, при збереженні нинішніх показників народжуваності й характеру міграційних потоків, до 2050 р. чисельність населення США зросте до 402 млн осіб (половина приросту припадає на мігрантів), а частка білого населення скоротиться з 72 до 52,8%⁸⁹.

У країнах Західної Європи проживає близько 20 млн мігрантів, з них у Німеччині – 7 млн, Франції – 3 млн, Швейцарії – 1 млн. Основні імміграційні потоки в Західній Європі направляються в Німеччину, Францію, країни Бенілюксу, Швейцарію, Австрію, Скандинавські країни. Основними країнами-донорами для Німеччини є Туреччина, держави колишньої Югославії й Східної Європи, для Франції – країни Магрибу й Південної Європи, для Великої Британії – країни Британської Співдружності націй. Щорічно ЄС приймає від 1 до 2 млн іммігрантів, включаючи нелегальну міграцію. Країни Євросоюзу відрізняються несприятливою демографічною ситуацією у зв'язку з низькою народжуваністю й старінням населення. Тому, якщо вони не хочуть допустити зниження рівня соціального захисту й пенсійного забезпечення свого населення або різкого збільшення податків із втратою конкурентоздатності національних економік, за розрахунками експертів Міжнародної організації праці, вони будуть змушені прийняти до 159 млн іммігрантів з-за кордону протягом найближчих 25 років⁹⁰.

Характерною рисою міграції в європейських країнах є перевага мігрантів, які мають дозвіл на постійне проживання. Середня тривалість перебування іноземців становить 10 років. Прийом іммігрантів вимагає більших витрат, тому що їх треба забезпечити житлом, навчити мові. Європейці побоюються появи безробіття й не хочуть демографічного наступу Азії й Африки, однак число іммігрантів продовжує збільшуватися. Не випадково експерти

⁸⁹Мировой рынок труда: риски и проблемы [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rus.ruvr.ru/2011/11/03/59835684.html>.

⁹⁰International Labor Organization : International Migration Programme [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://http://www.ilo.org/migrant/lang-en/index.htm>

відзначають, що середній європеець через 50 років буде смуглошкірим і розкосим⁹¹.

2. **Нафтовидобувні країни Близького Сходу:** ОАЕ, Саудівська Аравія, Катар, Бахрейн, Кувейт, Оман. «Корінне» населення цих держав стало пануючими меншостями в соціальній структурі суспільства. На початку ХХІ ст. загальне число мігрантів у цих країнах становило близько 6 млн осіб: у Саудівській Аравії на трудових мігрантів доводилося близько 60% економічно активного населення країни; у Кувейті – 86% населення країни становили іноземці; в Омані вдвічі більше іноземних робітників, ніж в Австралії. Роль іноземних робітників і фахівців в економіці близькосхідних країн настільки велика, що без їхньої участі основні сфери життєдіяльності навряд чи могли існувати. Країнами-донорами мігрантів у цей регіон є менш розвинені країни: Єгипет, Сирія, Йорданія, Бангладеш, Індія, Пакистан, Філіппіни⁹².

3. **Країни Латинської Америки.** Тут налічується більше 8 млн іммігрантів. Міграційні потоки направляються в більш розвинені країни регіону – Аргентину, Бразилію, Венесуелу, Чилі. Сюди направляються мігранти з інших країн Латинської Америки, Азії й Африки⁹³.

4. **Центральна, Південна й Північна Африка:** ЦАР, Зімбабве, Камерун, Гана, Кенія, Кот-д'Івуар, Нігерія, Ліберія, ПАР, країни Магрибу. Тут проживає більше 6 млн мігрантів: у Кот-Д'Івуарі, Нігерії, ПАР концентрується більше 1/2 іммігрантів, що прибувають до африканського континенту, але у зв'язку із введенням у багатьох африканських країнах в'їзних віз і дозволів на працевлаштування переміщення через державні кордони скоротилося. Крім міграцій, викликаних економічними причинами, в Африці траплялися

⁹¹International Labor Organization : International Migration Programme [Електроннийресурс]. – Режимдоступу: <http://www.ilo.org/migrant/lang-en/index.htm>.

⁹²Мировойрыноктруда: рискиипроблемы[Електроннийресурс]. – Режимдоступу: <http://rus.ruvr.ru/2011/11/03/59835684.html>

⁹³Там само.

міграції політичного характеру, внаслідок яких мільйони біженців проживають за межами країни⁹⁴.

5. *Східна й Південно-Східна Азія*: Південна Корея, Сінгапур, Гонконг, Тайвань, які створили значний економічний потенціал, почали притягати трудових мігрантів ще з 1990-х рр. Частка іноземців у загальній чисельності населення основних приймаючих країн у ті роки становила до 15% (середній показник для країн Західної Європи, США, Канади, Австралії, Нової Зеландії – 8,8%), а в економічно активному населенні – до 20%. А за останнє десятиліття зріс потік трудових мігрантів у Японію. Центром притягання мігрантів також стали Бруней, Малайзія. Особливість цього регіону в тому, що від самого початку міграція робочої сили тут має тимчасовий характер. Сьогодні загальне число іноземних працівників перевищує 4 млн осіб. Основні експортери – В'єтнам, Лаос, Таїланд, Філіппіни, Індія⁹⁵.

6. *Ізраїль*. Ця країна є специфічним центром притягання іноземних робочих мігрантів на етнічній основі зі США, європейських і близькосхідних країн.

В основних центрах імміграції поряд із легальним ринком праці, де працевлаштовуються мігранти, що приїхали з-за закону, склався ще нелегальний («чорний») ринок праці. За різними оцінками, число нелегальних іммігрантів у США коливаються від 2 до 13 млн осіб, у ЄС – 6–7 млн осіб⁹⁶.

Низькокваліфіковані легальні й нелегальні мігранти в країнах-реципієнтах в основному концентруються в окремих галузях і секторах промисловості й сфери послуг із важкими умовами праці й низькою заробітною платою. Це сезонна сільськогосподарська робота, потокове виробництво машинотехнічної продукції з використанням монотонної фізичної

⁹⁴Мировойрыноктруда: рискиипроблемы[Електроннийресурс]. – Режимдоступу: <http://rus.ruvr.ru/2011/11/03/59835684.html>.

⁹⁵International Labor Organization : International Migration Programme [Електроннийресурс]. – Режимдоступу: <http://http://www.ilo.org/migrant/lang-en/index.htm>

⁹⁶Мировойрыноктруда: рискиипроблемы[Електроннийресурс]. – Режимдоступу: <http://rus.ruvr.ru/2011/11/03/59835684.html>

праці на конвеєрі, гірничо-видобувна промисловість, надання комунальних послуг, робота в якості слуг, догляд за хворими тощо. З боку місцевих найманих робітників попит на ці робочі місця мінімальний.

Залучення країн-донорів трудових мігрантів у глобальну економічну систему шляхом інтенсифікації торгівлі й міжкраїнових перетоків капіталу сприяє підвищенню рівня економічного розвитку й скорочує стимули до міграції. Це було характерно для країн Південної Європи (Іспанія, Португалія, Греція, Італія) і Східної й Південно-Східної Азії. Так, з 1980-х рр. спостерігається активне зниження еміграції з Південної Кореї (в 1982 р. – 400 тис. емігрантів, в 1990 р. – не більше 100 тис. осіб), Сінгапуру, Тайваню, Малайзії й Таїланду. Крім того, почався процес повернення громадян, які раніше виїхали з цих країн, на батьківщину. Щоб заповнити недостачу кадрів, Малайзія й Таїланд стали заохочувати імміграцію. Зараз у Малайзії проживає більше 1 млн іноземців (в основному індонезійців), що становить близько 6% населення й 14% робочої сили в країні, у Сінгапурі – більше 300 тис. іноземців, або 10% від чисельності населення⁹⁷.

Соціально-економічні наслідки міграції робочої сили

Соціально-економічні наслідки міжнародної трудової міграції різноманітні. Вони позначаються на статевовіковій структурі населення й трудових ресурсів, їхньої кваліфікації, рівні заробітної плати й добробуті, розвитку ринку праці, обсязі виробництва, податках і державних витратах.

Міжнародна міграція впливає на вікову й статеву структуру населення країн-донорів і приймаючих країн. У цілому іммігранти більш молоді, ніж у середньому населення країни. Серед них переважає населення працездатного віку, і вони

⁹⁷ Мировой рынок труда: риски и проблемы [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rus.ruvr.ru/2011/11/03/59835684.html>.

фінансують частину соціальних витрат постійних жителів. До початку ХХІ ст. у розвинених країнах світу нетто-імміграція забезпечувала 56% демографічного приросту, у т. ч. у Європі – 89%. В основних країнах імміграції на іммігрантів доводилося від 5 до 20% населення й від 10 до 20% від його економічної частини. До країн з істотною часткою іноземних робітників можна віднести країни Західної Європи (особливо Німеччину, Францію, Бельгію, Швейцарію), в Африці – ПАР, Лівію, в Азії – арабські нафтовидобувні країни, в Латинській Америці – Аргентину, Венесуелу, Бразилію, у Південно-Східній Азії – Гонконг, Сінгапур⁹⁸.

Міжнародна трудова міграція впливає на ринок праці. Розвинені індустріальні країни залучають іноземних фахівців у кількості, що перевищує реальні потреби, чим створюється конкуренція не тільки між місцевими й знов прибулими працівниками, але й серед самих іммігрантів. У результаті знижується оплата праці й підвищується інтенсивність праці іноземних фахівців. Крім того, через іммігрантів найменш кваліфіковані робітники можуть втратити частину доходу, тобто добробут окремих груп суспільства зменшується. Та частина вчених і фахівців, яка залишилась незатребуваною, не використовується відповідно до їх професії, багато мігрантів не можуть влаштуватися за фахом і працюють таксистами, офіціантами тощо. Однак це не стримує подальшу еміграцію, зокрема із країн Східної Європи й колишнього СРСР, тому що навіть некваліфікована робота не за фахом у чужій країні часто оплачується вище, ніж праця на батьківщині. Тому потік кваліфікованих працівників з колишнього Радянського Союзу має тенденцію збільшуватися у зв'язку зі зняттям обмежень на виїзд і в міру загострення соціально-економічних протиріч усередині країни. За оцінками, у найближчі 10 років еміграція з країн

⁹⁸Мировой рынок труда: риски и проблемы [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rus.ruvr.ru/2011/11/03/59835684.html>.

колишнього Радянського Союзу може досягти від 7 до 30 і навіть 50 млн осіб⁹⁹.

У країнах з надлишковими трудовими ресурсами частина економічно активного населення стає безробітною, живе на трансфертні платежі за рахунок інших робітників, тисне на ринок праці. Тому в країні-експортері робочої сили еміграція сприятливо діє на ринок праці. З іншого боку, серед емігрантів переважають кваліфіковані кадри із середніми доходами, виниклі вакансії заміщаються менш підготовленими працівниками, що позначається на ефективності виробництва. Це було характерно для Єгипту, Йорданії, Ємену, Лесото й інших країн. Окремі країни Південної Азії, Центральної Америки й Тропічної Африки втратили близько 1/3 професійних працівників¹⁰⁰.

Молоді працівники дефіцитних професій здатні активізувати економічну діяльність і генерувати податкові надходження бюджету, це відноситься й до залучення висококваліфікованих кадрів. Країна-реципієнт заощаджує кошти, прямо або побічно витрачені суспільством країни-донора на навчання мігрантів, у той же час країна імміграції втрачає їх. При цьому у випадку приїзду великої кількості непрацездатних членів родини з державного або муніципального бюджетів витрачаються кошти для їхньої адаптації й надання матеріальної допомоги.

З метою знизити напругу на ринку праці багато країн, де існує надлишок праці, заохочують еміграцію. Після повернення на батьківщину отримані за кордоном досвід і кваліфікацію тимчасові мігранти застосовують на підприємствах своєї країни. Менш розвинені країни-донори можуть одержувати вигоду від грошових переказів мігрантів, які працюють за кордоном, своїм родинам і родичам. Так, на початку ХХІ ст., за оцінками експертів Міжнародної організації праці, 15 країн з ринками, що розвиваються (Мексика, Індія, Пакистан, Сербія й Чорногорія,

⁹⁹ Мировой рынок труда: риски и проблемы [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rus.ruvr.ru/2011/11/03/59835684.html>

¹⁰⁰ Там само.

Туреччина, Філіппіни тощо) мали щорічно доходи за статтею платіжного балансу «Трансферти працюючих за кордоном» у розмірі більше 1 млрд дол., 4 країни – від 500 млн до 1 млрд дол., 18 країн – від 100 млн до 500 млн дол. Для низки країн грошові перекази емігрантів відіграють важливу роль валютних надходжень: у Йорданії, Ємені, Лесото перекази дорівнюють 10–50% ВВП цих країн¹⁰¹.

Зростанню ВВП може сприяти рееміграція робітників, які набули високої кваліфікації за кордоном, але частина висококваліфікованих фахівців не поспішає повертатися на батьківщину. При еміграції кваліфікованих робітників й інженерно-технічного персоналу, вчених і фахівців країна-донор опиняється в більшому програві. Вона втрачає всі капітальні витрати, вкладені в підготовку цих кадрів, вітчизняний ринок праці втрачає інтелектуальну еліту, творчий потенціал якої служив першоосновою й заставою розвитку економіки в умовах НТР. Таким чином, країна-донор погіршує своє сьогоденне положення й втрачає перспективи розвитку в майбутньому.

Відповідно, всі втрати країни-донора обертаються вигравем країни-реципієнта. Масштаби міграції прямо позначаються на розмірах податкових надходжень і на державних витратах. Приплив мігрантів приводить до розширення бази оподаткування й соціального страхування. Податкові надходження зростають за рахунок висококваліфікованих фахівців, тому що доходи в них вище. Соціальну допомогу іммігранти, як правило, одержують у рідній країні, розвантажуючи соціальну систему країни перебування, на їхню освіту державних витрат не потрібно. Однак частина менш кваліфікованих іммігрантів потребує державної підтримки, що збільшує державні витрати. При цьому нелегальні й тимчасові мігранти не можуть повною мірою користуватися системою

¹⁰¹International Labor Organization : International Migration Programme [Електроннийресурс].
– Режимдоступу: <http://http://www.ilo.org/migrant/lang--en/index.htm>

соціальних благ, які існують у країні перебування, тому державні витрати у зв'язку з їхнім перебуванням незначні.

Для самих емігрантів міграція означає можливості поліпшення свого матеріального становища. Еміграцію стимулюють нові можливості або труднощі на батьківщині. Відтік надлишкової сили із країни експортера зменшує рівень безробіття, знижує соціальну напругу. У результаті в країні, що експортує робочу силу, за рахунок подорожчання вартості робочої сили збільшується середній дохід, але сукупний дохід в економіці падає за рахунок скорочення числа суб'єктів економічних відносин. Це сприяє формуванню тенденції до скорочення темпів економічного росту. Емігранти в найбільш продуктивний період свого життя не беруть участі в створенні національного доходу. У дитинстві і юності вони користувалися суспільними фондами й після повернення з-за кордону претендують на пенсійне забезпечення. Залишаючись повноправними користувачами суспільних благ, вони не платять податки у своїй країні. Таким чином, за рахунок міграції країна несе істотні нетто-витрати.

Еміграція, з одного боку, скорочує ріст потенційних споживачів, але, з іншого боку, це компенсується ростом споживання родичів, які одержують грошові перекази з-за кордону, а також самими мігрантами після повернення на батьківщину.

Імміграція впливає й на регіональні ринки праці, забезпечуючи перерозподіл трудових ресурсів відповідно до потреб суспільства. Найбільш активна робоча сила концентрується в економічно важливих центрах.

Для сучасної економіки ввезена і вивезена праця має важливе значення. Від міжнародної трудової міграції в багатьох країнах залежать внутрішньоекономічні й зовнішньоекономічні зв'язки. До них належать: країни Середземноморського басейну (Алжир, Греція, Єгипет, Іспанія, Сирія, колишня Югославія й ін.), країни Африки (Сомалі, Судан, Ефіопія та ін.), Азії (Індія, Йорданія, Ємен, Пакистан, Таїланд), Латинської Америки (насамперед

Мексика). Іноді 20% і більше працездатного населення працюють за межами своєї країни. Цілі галузі економіки в низці країн існують за рахунок праці іммігрантів: гірничорудне виробництво – у ПАР, сільське господарство – у Домініканській республіці, каучукова промисловість – у Малайзії. Іммігранти у Швейцарії становлять 40% зайнятих у будівництві, у Бельгії – 50% зайнятих у видобувній промисловості, у Франції – 70% зайнятих у сфері комунального господарства¹⁰².

Як показує аналіз ситуації в США, приплив іммігрантів не пов'язаний із загостренням конкуренції на ринку праці й ростом безробіття серед корінного населення. Навпаки, він побічно розширює попит і через розвиток нового підприємництва стимулює створення нових робочих місць. Світовий ринок праці й масова міжнародна міграція впливають на весь хід процесу відтворення, не тільки на кількісні, але й на якісні характеристики робочої сили. Міжнародна міграція робочої сили сприяє формуванню деякого загальносвітового стандарту споживання при загальному підвищенні потреб населення.

У цілому можна сказати, що сучасна трудова міграція одночасно є як фактором, так і результатом процесів глобалізації, тому її масштаби зберігаються на високому рівні, а роль працівників-мігрантів тільки зростає.

7.4. РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ

Як вже зазначалося, міжнародна міграція робочої сили викликає не тільки позитивні, а й негативні соціально-економічні наслідки. Тому здебільшого під тиском громадської думки і профспілок країни вимушені здійснювати регулювання міграційних процесів. Несистематичні спроби окремих країн обмежити в'їзд небажаних осіб або перешкодити виїзду окремих

¹⁰²Мировой рынок труда: риски и проблемы [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rus.ruvr.ru/2011/11/03/59835684.html>

категорій працівників, а також заключення двосторонніх угод щодо регулювання міграції спостерігалися в Європі ще у XVIII столітті. Наприклад, в Англії в кінці XVIII століття були прийняті закони, які обмежували в'їзд небажаних осіб. Тоді ж країни почали укладати двосторонні угоди щодо регулювання міграції, окремі з яких діють і в наш час.

Кінець широкомасштабній вільній міграції населення було покладено в 20-х роках XX століття, коли в більшості країн утвердилось імміграційне законодавство і з'явилися міжнародні угоди, які регулювали пересування населення. Відтоді правові акти, що регулюють міграцію населення, розвивалися в напрямі запровадження більш жорстких обмежень для міжнародного пересування робочої сили.

Рівні регулювання міжнародної міграції робочої сили

Розрізняють кілька рівнів регулювання міжнародної міграції робочої сили, зокрема: національний, міжнародний, інтеграційний.

Національний рівень регулювання міжнародної міграції робочої сили становить собою сукупність заходів окремої держави щодо регулювання міграції в своїй країні.

Передусім імміграційне законодавство більшості країн чітко розмежовує в'їжджаючих в країну іммігрантів – людей, які в'їжджають в країну на постійне місце проживання, і неіммігрантів – які приїжджають в країну тимчасово і не претендують на постійне місце проживання. До неіммігрантів відносяться ті особи, які прибули в країну на більш-менш тривалий строк, але не претендують на постійне місце проживання.

Скажімо, законодавством США в'їзд неіммігрантів регулюється за допомогою віз, класи яких чітко визначають перелік осіб, які є неіммігрантами. До неіммігрантів з відповідним класом віз належать: посли та консули і члени їх сімей; інші іноземні державні службовці та члени їх сімей; тимчасові

відвідувачі з метою бізнесу чи відпочинку; іноземці, проїжджаючи транзитом; члени екіпажів морських та повітряних суден і члени їх сімей; студенти, співробітники міжнародних організацій і члени їх сімей; іноземний спеціаліст; тимчасовий працівник, що виконує роботи, які відсутні в США; представник зарубіжних засобів масової інформації і члени їх сімей; наречена або наречений громадянина США; відвідувачі за обміном і т. ін.

Як правило, державне регулювання міграційних процесів здійснюється шляхом прийняття відповідних програм, спрямованих на обмеження імміграції робочої сили або на стимулювання мігрантів до повернення на батьківщину (рееміграції).

Проблемами трудової міграції на національному рівні займаються міністерства праці, юстиції, внутрішніх справ, закордонних справ через свої структури. Всі вони реалізують національне законодавство як в галузі еміграції, так і в галузі імміграції. Національне імміграційне законодавство кожної країни має свої особливості. Проте в більшості країн імміграційне законодавство та підзаконні акти мають такі основні риси.

По-перше, встановлює жорсткі вимоги до рівня освіти і стажу роботи за спеціальністю. Мінімальною вимогою до освітнього рівня є загальна середня освіта або професійно-технічна освіта, підтверджена відповідними документами. В більшості випадків диплом необхідно пере захищати (переоцінювати) на предмет відповідності вимог до спеціаліста в даній країні і в країні-експортері робочої сили. У багатьох країнах, крім диплому, при найманні на роботу необхідно мати відповідний стаж роботи, а на окремі види робіт – ще й рекомендаційного листа.

По-друге, законодавства країн-імпортерів висувають жорсткі вимоги щодо здоров'я іммігрантів. В країни не допускаються наркомани, психічно хворі, заражені вірусом СНІД. Іммігранти зобов'язані подати довідку про стан здоров'я, завірену консульською установою країни, в яку вони в'їжджають, або пройти спеціальне медичне обстеження. Крім того, встановлюють

певні вимоги щодо віку імігрантів, їх політичного та соціального стану (як правило, забороняється в'їзд членам терористичних та профашистських організацій, особам, які притягалися до кримінальної відповідальності).

По-третє, країни імпортери, як правило, встановлюють кількісні квоти на імігрантів. Квотування може торкатися всієї економіки, окремих галузей, окремих підприємств.

По-четверте, законодавство багатьох країн передбачає заходи щодо економічного регулювання іміграції. До таких заходів відносяться: встановлення мінімального обсягу товарообігу фірми, після досягнення якого вона має право наймати іноземних працівників; дозвіл на іміграцію тільки тим фізичним особам, які здатні інвестувати в економіку країни визначену законом суму, попередньо довівши її легальне походження, і створити певну кількість робочих місць. Крім того, в окремих країнах за оформлення іміграції і працевлаштування на місцеві підприємства імігранти зобов'язані внести плату.

По-п'яте, законодавство більшості країн встановлює максимальні строки перебування іноземних робітників на їх території, після закінчення яких необхідно залишити країну, або одержати дозвіл на продовження перебування в ній.

По-шосте, в законодавстві кожної країни має місце явна та прихована заборона наймати іноземну робочу силу, оформлена у вигляді заборони іноземцям займатися певним видом діяльності.

Країни-імпортери робочої сили під тиском профспілок здійснюють заходи щодо стимулювання рееміграції, тобто повернення імігрантів на батьківщину. До таких заходів належать: надання економічної допомоги країнам масової еміграції, професійна підготовка імігрантів, виплата імігрантам спеціальної допомоги. Економічна допомога зводиться до надання інвестицій країнам-експортерам робочої сили з метою створення нових підприємств, на яких могли б працювати реемігранти. Найбільшого розвитку така допомога набула у відносинах Німеччини з Туреччиною.

Професійна підготовка іммігрантів зводиться до надання іноземним робітникам можливості одержати професійну освіту, яка дозволяла б їм одержувати високооплачувану роботу на батьківщині. У цьому плані багато роблять Німеччина, Франція, Швеція та деякі інші країни. Надання спеціальної допомоги іммігрантам запроваджується в тих випадках, коли іноземні працівники погоджуються добровільно звільнитися і виїхати на батьківщину. Така форма стимулювання рееміграції застосовується в Нідерландах, Німеччині, Франції.

Слід мати на увазі, що всі ці заходи не змогли повністю вирішити проблеми рееміграції. Тому багато держав вживає комплекс адміністративних обмежень з метою зменшення притоку іноземних робітників.

Міжнародний рівень являє собою сукупність заходів країн світової співдружності щодо регулювання міграції робочої сили в межах світового співтовариства.

За сучасних масштабів міграції робочої сили двосторонні угоди стали малоефективними, і тому основну роль почали відігравати багатосторонні угоди і нормативні акти на міжнародному рівні. Сьогодні існує безліч міжнародних угод, правових актів, приєднуючись до яких, країни беруть на себе зобов'язання дотримуватися норм міжнародного права.

Існує ціла низка міжнародних організацій, що займаються проблемами міграції робочої сили: Комісія ООН з народонаселення, Міжнародна організація праці (МОП), Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ), Міжнародна організація з міграції (МОМ).

Докладніше про міжнародні організації з регулювання міжнародної міграції робочої сили йтиметься в темі 13.

Незважаючи на значні зусилля міжнародних організацій, сучасну міграційну ситуацію в світі визначають насамперед основні імпортери робочої сили. Це США і Канада, країни-члени ЄС, Австралія, деякі країни Близького Сходу, Ізраїль та Південно-Африканська Республіка. У цих країнах безпосереднє здійснення імміграційної політики покладено на спеціальні організації –

національні служби імміграції при Міністерстві праці або Міністерстві внутрішніх справ.

Інтеграційний рівень являє собою сукупність заходів групи країн щодо регулювання міграції робочої сили між країнами-учасниками інтеграційного об'єднання.

Регулювання міжнародної міграції робочої сили на інтеграційному рівні здійснюється шляхом виконання угод, договорів, правил та контрактів, укладених між державами інтеграційного об'єднання. Воно зводиться головним чином до забезпечення безвізового пересування населення в межах інтеграційного об'єднання, створення спільних інформаційних систем щодо міграції робочої сили, вжиття спільних заходів щодо недопущення нелегальної імміграції з третіх країн. Інакше кажучи, регулювання міграції робочої сили на інтеграційному рівні покликане захистити спільний ринок робочої сили від небажаних іммігрантів.

Міграційна політика та її напрями

Міжнародна міграція робочої сили здійснювалася стихійно, але з часом масштаби і наслідки міграції набули такого значення, що виникла потреба в регулюванні цього процесу. Кожна країна самостійно, на основі відповідного національного законодавства визначає свою міграційну політику.

Міграційна політика – це комплекс законодавчих, організаційних, економічних заходів, спрямованих на регулювання в'їзду в країну і виїзду з країни населення, і зокрема робочої сили. Політика держави в галузі міграції населення і трудових ресурсів включає два напрями: **імміграційний**, що регулює прийняття іноземних громадян, та **еміграційний**, який регулює порядок виїзду громадян з країни і забезпечує захист прав емігрантів за кордоном.

Процеси міжнародної трудової міграції регулюються як державою, так і міжнародно-правовими актами. В основі регулювання цього процесу лежать дві протилежні тенденції. З

одного боку, дотримання принципів відкритої економіки вимагає від держави дотримання принципу вільного переміщення трудових ресурсів і населення, а з іншого – реальна обстановка в країні змушує застосовувати різного роду заборони й обмеження.

Загальна декларація прав людини, прийнята ООН 10 грудня 1948 р., проголошує вільний вибір місця проживання і роботи як основне право людини. Проте реальні умови кожної країни диктують розробку національної міграційної політики, що включає комплекс законодавчих, організаційних та інших заходів, які дозволяють регулювати в'їзд в країну і виїзд з неї. Державне регулювання експорту робочої сили спрямоване як на захист прав інтересів працівників-мігрантів у країнах, які застосовують іноземну робочу силу, так і на відшкодування втрат від виїзду національної робочої сили за кордон.

Імміграційна політика. Імміграційне законодавство передбачає певні вимоги до рівня освіти, стажу роботи, до здоров'я, віку, політичного і соціального світогляду іммігранта. Приймаюча країна, як правило, обмежує тривалість перебування іноземних робітників у країні; вимагає проходження процедури визнання документів про освіту тощо. Залежно від національного складу приймаючої країни може враховуватися і національність іммігранта.

Для регулювання процесу імміграції використовується імміграційна квота – кількість іноземних працівників, які можуть в'їхати в країну протягом певного терміну. Квота може встановлюватися для всієї країни в цілому, диференціюватися за галузями, підприємствами, країнами-донорами, розподілятися за різними категоріями іммігрантів. Обмеження на в'їзд іноземців може досягатися і за рахунок законів про професії, якими не можуть займатися іноземці. Крім адміністративних, використовуються економічні методи регулювання. Наприклад, відповідно до вимог деяких країн фірми мають право приймати іноземців по досягненні певного обсягу продажів або після внесення певної суми до бюджету; приватні особи можуть в'їхати в

країну, якщо вони можуть інвестувати в економіку приймаючої країни певну суму, тощо.

В даний час в країнах-імпортерах робочої сили склалася система заходів державного регулювання імміграції, яка включає в себе законодавство про юридичний, політичний і професійний статус іммігрантів, національні служби імміграції, а також міждержавні угоди з питань міграції.

На міжнародному рівні діяльність національних імміграційних служб координується службою СОПЕМІ (Система постійного спостереження за міграцією), створеної країнами-членами ОЕСР (Організації економічного і соціального розвитку). У міжурядових угодах про наймання іноземної робочої сили обумовлюються умови перебування мігрантів в приймаючій країні, дотримання яких покликане захистити інтереси мігрантів. Так, в міжурядових угодах про наймання іноземної робочої сили, що укладаються між Німеччиною і країнами-експортерами, є положення про те, що наймання і оплата іноземних робітників здійснюються роботодавцями на підставі тих самих пунктів тарифних договорів, що і для німецьких робітників. Імміграційні служби країн контролюють передусім в'їзд іммігрантів до країни. Вони видають дозволи на в'їзд у відповідності з заявками підприємців про необхідних їм працівників, причому подібний дозвіл видається на певний термін.

Першим етапом регулювання міграційних процесів можна вважати організацію вербування іноземних робітників, що здійснюється на основі міжурядових угод.

Міжнародні угоди можуть бути двосторонніми та багатосторонніми. У цих угодах встановлюються певні кількісні ліміти (квоти) на в'їзд громадян до тієї чи іншої країни. Багатосторонні угоди мають місце між країнами Європейського Союзу. Особливого значення тут набуває регулювання імміграції з третіх країн (тобто з країн, що не входять до Європейського Союзу). Ці угоди, як правило, реалізуються через національні відомства, які займаються питаннями праці (наприклад, у

Швейцарії – Федеральне відомство промисловості, ремесел і праці; у Фінляндії – Міністерство праці).

Процедура реалізації угод про імміграцію полягає в наступному. Сторона, що направляє працівників за кордон, проводить попередній відбір кандидатів згідно з критеріями, погодженими з іншою стороною. Уповноважений орган сторони відправника перевіряє відповідність запропонованих кандидатів-мігрантів умовам міжнародної угоди, а потім переправляє дані про цих кандидатів уповноваженому органу приймаючої сторони.

Більшість країн застосовує вибіркового метод при регулюванні імміграції. Суть цього методу полягає в тому, що держава не перешкоджає в'їзду тих категорій працівників, які потрібні в даній країні, і обмежує в'їзд всіх інших. Перелік бажаних іммігрантів кожна держава визначає з урахуванням конкретної економічної, демографічної, соціальної та політичної ситуації в країні в той чи інший період. Проте, як свідчить практика, для кожної країни бажаними є, як правило, такі категорії іммігрантів:

- працівники, які погоджуються за мінімальну заробітну плату виконувати важку, шкідливу і некваліфіковану роботу (будівельники, сезонні працівники, підсобні робітники тощо);
- спеціалісти нових і перспективних галузей народного господарства (програмісти, вузькоспеціалізовані інженери, банківські службовці);
- представники рідкісних професій (обробники цінного каміння, реставратори картин);
- спеціалісти зі світовим іменем (музиканти, лікарі, письменники, вчені, артисти, спортсмени);
- великі бізнесмени, які інвестують свій капітал в чужу країну, створюючи нові робочі місця.

Слід зазначити, що державний апарат вербування іноземних робітників не завжди може впоратися з вербуванням працівників у необхідному обсязі. У зв'язку з цим у багатьох країнах існує інститут приватних посередників, тобто фірм або приватних осіб, які, отримавши від державних органів ліцензію на даний вид

діяльності, займаються підбором кадрів для роботи за кордоном. Однак держава має контролювати діяльність подібних фірм. Відсутність такого контролю часто призводить до зростання нелегальної імміграції.

В останні роки багато країн, наприклад, Австрія, Швеція, Фінляндія намагаються посилити контроль за в'їздом до них іноземних працівників. Так, Швеція має намір вимагати від іммігранта не тільки пред'явлення вже підписаного контракту на роботу, а й знання шведської або англійської мови, а також підтвердження про наймання житла. Але це не дає відчутних результатів.

Природно, що достовірних даних про розміри нелегальної імміграції мало. За оцінками фахівців в останнє десятиліття вона зросла. Це можна пов'язати не тільки зі збільшенням числа людей, що намагаються «знайти щастя» за кордоном, але і з тим, що підприємець, який використовує іноземну робочу силу, при наймі нелегальних іммігрантів отримує більш керованих і дешевих працівників. Адже в цьому випадку не робляться страхові внески та інші платежі, обов'язкові при легальному найманні.

Кількість нелегальних іммігрантів поповнюється не тільки за рахунок людей, які нелегально в'їхали в країну. Серйозною проблемою для приймаючих країн є повернення іноземних робітників на батьківщину після закінчення терміну контракту (тобто репатріація). Небажання повертатися на батьківщину пояснюється наявністю тих економічних, соціальних, психологічних проблем, із якими репатріанти неминуче зіткнуться в своїй країні.

У низці західноєвропейських країн приймалися програми, спрямовані на стимулювання репатріації. Так, наприклад, у Франції і в Німеччині вводилися матеріальні виплати в разі добровільного звільнення іноземних робітників, а також їх повернення на батьківщину. У 1982 році у Німеччині були введені виплати турецьким і португальським робітникам, які

виплачувалися лише через півроку після їх повернення на батьківщину. Однак ці заходи не привели до істотного зниження чисельності іноземців.

Аналогічні заходи намагався вжити уряд Нідерландів. Був розроблений проект закону про матеріальну допомогу репатріантам і про обмеження термінів перебування іноземних робітників у країні. Однак ці пропозиції офіційних кіл викликали негативну реакцію з боку підприємців, тому що у разі прийняття подібного закону вони позбавлялися дешевих, невимогливих працівників. Підприємці заявили, що введуть премію за те, щоб іноземці залишалися в країні.

Крім програм, що стимулюють репатріацію шляхом виплати певних грошових сум, країни-імпортери робочої сили розробляли різні заходи, спрямовані на полегшення інтеграції робітників, що повертаються в економіку їхніх рідних країн. Франція в числі перших серед країн Західної Європи ще в грудні 1975 року ввела систему профпідготовки для іммігрантів з Алжиру, Тунісу, Марокко, Португалії, Малі, Югославії, Туреччини, Іспанії. Німеччина на початку 1970-х років оголосила аналогічну програму професійної підготовки іноземців з Туреччини, Югославії, Греції. Однак число іноземців, які пройшли навчання в межах цієї програми було дуже незначним і не дало відчутних результатів щодо стимулювання репатріації.

Одним із засобів, спрямованих на обмеження чисельності іноземних робітників, є встановлена в деяких європейських країнах плата за наймання іноземних робітників, яка поступово підвищується. Однак незважаючи на цей податок, підприємцям у багатьох випадках вигідно використовувати іноземну робочу силу, особливо нелегальну, як менш захищену і більш керовану.

Поряд із «м'якими» методами регулювання нелегальної імміграції (виплата премій за повернення на батьківщину тощо), уряди країн-реципієнтів використовують також і жорсткі примусові заходи, аж до примусової висилки їх із країни.

В цілому можна сказати, що процес репатріації іноземних робітників з розвинених країн відбувався і відбувається повільно, незважаючи на вжиті заходи економічного та позаекономічного характеру. Збільшення репатріації стало б можливим лише у разі скорочення відмінностей у рівні життя і праці між країнами-реципієнтами та країнами-донорами, поліпшення соціально-економічних умов у країнах еміграції.

Еміграційна політика. Поряд із державним регулюванням імміграції, існує і державне регулювання еміграції. Воно особливо розвинене у тих країнах, де експорт робочої сили є важливим елементом економічного розвитку. Основою еміграційної політики є регулювання трьох фаз еміграційного циклу, включаючи виїзд робочої сили з країн, перебування за кордоном і повернення на батьківщину.

Державне регулювання експорту робочої сили переслідує такі цілі:

1. Захист прав та інтересів працівників-емігрантів у приймаючих країнах, протидія їх дискримінації в країні тимчасового перебування.

2. Відшкодування втрат від виїзду національної робочої сили за межі країни.

У цілому еміграційна політика ґрунтується на наступних принципах:

- забезпечення прав працівників на свободу переміщення і працевлаштування;
- гарантія можливості повернення мігрантів на батьківщину;
- забезпечення надходження в країну й ефективного використання валютних переказів працівників-мігрантів;
- сприяння пом'якшення «внутрішньої» безробіття завдяки виїзду тих контингентів трудящих, які не користуються попитом на цьому ринку;
- обмеження виїзду зайнятих в тих секторах економіки, потреби яких у робочій силі не задоволені;

- оздоровлення внутрішнього ринку праці завдяки прийому репатріантів, які за час перебування за кордоном підвищили свій кваліфікаційний рівень;

- надання соціальних гарантій працівникам-емігрантам.

Більшість розвинених країн вводять в міграційну політику протекціоністські заходи, покликані захистити інтереси власного населення і національну економіку.

Еміграційна політика передбачає:

- заохочення еміграції у разі надлишкової пропозиції на ринку праці і стримування еміграції в разі нестачі робочої сили;

- прийняття нормативних актів, що сприяють надходженню валютних коштів від емігрантів;

- контроль за забезпеченням для емігрантів за кордоном відповідного рівня життя;

- стимулювання придбання або підвищення професійної чи освітньої підготовки емігрантів за кордоном.

У сучасних умовах на міжнародному ринку трудових ресурсів зростає роль країн-експортерів робочої сили. Останні, проводячи відповідну еміграційну політику, регулюють масштаби і якісний склад емігрантів; укладають двосторонні угоди, що передбачають певні економічні і соціальні гарантії для емігрантів; організують за кордоном представництва для здійснення контролю за виконанням міжнародних угод із трудової міграції; проводять державне ліцензування фірм, що займаються наймом громадян для роботи за кордоном, та ін.

Нормативно-правова база, що забезпечує регулювання трудової еміграції, ґрунтується на відповідних статтях Конституції країни, національному еміграційному законодавстві, а також містить двосторонні та багатосторонні міжнародні угоди. Крім того, деякі країни приймають спеціальні еміграційні програми; в цій сфері діють також нормативні акти, що входять до загальної системи адміністративного, митного, податкового, інвестиційного, банківського та інших законодавств.

Відповідальність за порушення еміграційного законодавства покладається як на самого емігранта, так і на посередників. Особи, які незаконно емігрували, або не виконують умов контракту, після повернення на батьківщину піддаються певним санкціям у вигляді штрафу або навіть тюремного ув'язнення (як, наприклад, у Туреччині).

Фірма-посередник при неналежному виконанні своїх обов'язків може бути позбавлена ліцензії, а також на неї можуть бути накладені фінансові стягнення.

Експорт робочої сили, особливо малокваліфікованої, має цілу низку позитивних наслідків для країн-донорів. При від'їзді безробітних рівень безробіття в країні знижується, отже, знижується соціальна напруженість, полегшуються фінансові зобов'язання держави з виплати допомоги з безробіття.

Країна-донор має чотири прямих джерела валютних надходжень від експорту робочої сили.

- податки з прибутку фірм-посередників;
- безпосередні перекази емігрантів на батьківщину для підтримки сімей та родичів;
- приватне інвестування мігрантів в економіку своєї батьківщини (привіз на батьківщину сучасних засобів виробництва і предметів тривалого користування, купівля землі, нерухомості, цінних паперів);
- капітали від країн-імпортерів робочої сили, що виділяються в межах програм, спрямованих на стимулювання економічного зростання країн-експортерів.

Необхідно зазначити, що доходи від експорту робочої сили цілком порівняні з доходами від товарної торгівлі.

Для основних світових експортерів робочої сили грошові перекази емігрантів є досить значним джерелом надходження валюти в країну і становлять значну частину платіжного балансу країни, в якому є спеціальна стаття «грошові перекази працівників з-за кордону». Так, валютні перекази емігрантів становлять у Єгипті, Пакистані, Португалії близько 12–13% ВВП,

а в Лівані – 64% ВВП. У деяких випадках дефіцит торгового балансу країни перетворюється на надлишок платіжного балансу завдяки валютним надходженням від емігрантів.

Крім того, повертаючись на батьківщину, емігранти, за оцінками фахівців, привозять з собою заощаджень ще на таку ж суму, що вони перевели в країну.

Отже, щоб оцінити реальні надходження, загальну суму переказів можна подвоїти. Розрахунки показують, що валютна ефективність експорту робочої сили як мінімум в 5 разів перевищує валютну ефективність товарного експорту. Багато держав, такі як колишня Югославія, Єгипет, Пакистан, Індія та інші, створили у себе експортну спеціалізацію з трудових послуг, яка є міцним джерелом валютних доходів.

Останнім часом реемігранти привозять на батьківщину все більше товарів виробничого призначення з метою організації невеликих виробництв у себе на батьківщині. У переважній більшості країн уряди максимально заохочують ввезення реемігрантів засобів виробництва: знижують або відмінюють митні збори та інші бар'єри, тим самим сприяючи розвитку малого підприємництва та збільшенню зайнятості всередині країни. Заохочується також і ввезення споживчих товарів, що сприяє насиченню вітчизняного ринку дефіцитними експортними товарами.

Ще одним позитивним моментом для країн-експортерів є те, що після повернення емігрантів на батьківщину вони нерідко мають досить високу кваліфікацію і можуть бути організаторами трудового процесу, передавати набуті за кордоном професійні навички іншим. Таким чином, країна отримує «збагачені» трудові ресурси. Необхідно лише створити сприятливі економічні та соціальні умови для реалізації потенціалу тих, хто повертаються.

Таким чином, вигоду від експорту робочої сили отримує не тільки державний бюджет країни, а й вся економіка в цілому.

Інша ситуація складається при міграції висококваліфікованих працівників – робітників високої кваліфікації, інженерно-

технічних працівників, вчених і фахівців. Така міграція є характерною особливістю сучасних процесів трудової міграції. Потік таких мігрантів спрямований головним чином у промислово розвинені країни, які отримують за рахунок приїзду таких працівників значний економічний ефект. Країна, не витрачаючи коштів на підготовку такого фахівця, одразу отримує віддачу від його високоефективної праці. За наявними оцінками, прибуток, що одержується внаслідок експлуатації «чужих умів», перевищує обсяг допомоги, наданої країнам, що розвиваються, в Канаді у 7 разів, а у Великобританії в 3 рази.

З кінця 1980-х років у зв'язку з катастрофою соціалістичної системи зріс виїзд висококваліфікованих фахівців з країн Східної Європи.

За рахунок такого «відпливу умів» скорочується інтелектуальний потенціал країн-донорів робочої сили. Вони втрачають всі витрати, вкладені в підготовку цих кадрів. Це має важливі наслідки в умовах величезної ролі науково-технічного прогресу у розвитку економіки як всього світового господарства, так і окремих країн. Таким чином, положення країн-донорів висококваліфікованої робочої сили погіршується, розмивається база для розвитку технічного та економічного потенціалу країни в майбутньому. А всі втрати країн-донорів у цьому випадку обертаються виграшем для країн-реципієнтів.

Форми та методи регулювання міжнародної міграції

Регулювання міграції робочої сили – дуже складний процес. Його удосконалення і розвиток відбуваються протягом тривалого часу. Складнощі міграційних процесів спонукають до постійного прогнозування цього ринку. В наш час регулювання міжнародної міграції робочої сили здійснюється на різних рівнях за допомогою різних методів і різними формами, міжнародними організаціями, міжурядовими угодами. Це дає змогу досягти мети, яку ставлять країни-експортери та імпортери робочої сили.

До *методів регулювання міжнародної міграції робочої сили* належать:

1) *адміністративно-правові*, які включають:

- законодавство про юридичний, політичний і професійний статуси іммігрантів;
- національні служби іммігрантів, які проводять:
 - контроль за в'їздом іммігрантів до країни;
 - видають дозвіл на в'їзд на роботу;
 - видають дозвіл на перебування іммігрантів у країні;
- міжурядові угоди з регулювання міграції робочої сили;

2) *економічні*, які включають:

- вербування іноземних робітників, що включає такі стимули:
 - надання роботи;
 - порівняно високий рівень заробітної плати;
 - житлові умови;
 - отримання кваліфікації й освіти;
 - медичне обслуговування тощо;
- залучення приватних посередників до вербування іммігрантів;
- видання ліцензій, які дозволяють вербувати робітників за кордоном.

Важливою *формою регулювання міграції* з боку держави є встановлення кількісних квот на в'їзд іммігрантів до країни. Сенс кількісних обмежень полягає в тому, що з їх допомогою забезпечується поступовість напливу іммігрантів до країни, виключається їх безконтрольний в'їзд, а отже, зводяться до мінімуму можливі негативні зовнішні ефекти. Так, згідно з законом про імміграцію США, починаючи з 1995 р., в'їзд до країни для осіб, які шукають роботу, обмежується 140 тис. осіб на рік. Ускладнюється імміграційне законодавство і в європейських країнах. Наприклад, у 1993 р. Франція обмежила в'їзд нових іммігрантів, а Німеччина прийняла рішення не надавати

свідоцтво на проживання претендентам на в'їзд і не визнавати права громадянства за дітьми іммігрантів, які працюють за контрактом.

Крім того, у межах встановленої квоти, країни, які приймають робочу силу, діють вибірково, відбираючи іммігрантів для допуску в країну. Перевага надається мігрантам, які володіють значним людським і фінансовим капіталом.

Для іммігрантів існують також певні обмеження за станом здоров'я. Так, багато країн відмовляють у в'їзній візі хворим на СНІД, особам з психічними захворюваннями, наркоманам та ін. Ускладнено або заборонено імміграцію для людей, які мають кримінальне минуле, членів екстремістських політичних чи релігійних організацій тощо.

Квотування імміграції зазвичай поєднується з суворим контролем за строками перебування мігрантів у країні, яка їх приймає. З цією метою у всіх промислово розвинених країнах створені державні органи, яким доручено вирішення питань, пов'язаних з переміщенням іноземної робочої сили через національні кордони.

Процеси міжнародної трудової міграції – це найбільш очевидні, відкриті форми прояву міжнародного ринку праці. Але поряд з ними існують і розвиваються все нові й нові його форми. Зокрема, використання праці іноземних фахівців за допомогою телекомунікаційних засобів зв'язку (без безпосереднього переміщення робочої сили через кордон) та інші.

В результаті розвитку міжнародного ринку праці відбувається все більш тісне вплетення в світогосподарські зв'язки тих країн, які ще не досягли високого рівня економічного і технічного розвитку і беруть участь в міжнародних економічних відносинах в основному за рахунок експорту робочої сили. Одночасно відбувається освоєння робочою силою цих країн сучасних технологій, передових навичок праці, що сприяє згладжуванню відмінностей в кваліфікаційному рівні населення більш розвинених і менш розвинених країн.

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Ринок праці; ринок робочої сили; параметри ринку праці; функції ринку праці; класифікації ринку праці; якість робочої сили; рівень загальної й фахової освіти; структура зайнятості населення; рівень безробіття; міжнародний ринок фахівців високої класифікації; «відплив умів»; основні напрямки трудової міграції; центри тяжіння робочої сили; наслідки міграції робочої сили; еміграція; імміграція; міжнародна організація з прав мігрантів; нелегальна міграція; постійна міграція; робоча сила; тимчасова міграція.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Перелічіть основні параметри ринку праці.
2. Назвіть основні особливості ринку праці.
3. Розкрийте сутність основних функцій ринку праці.
4. Які критерії використовуються для класифікації ринків праці?
5. Що відноситься до якісних характеристик робочої сили?
6. Як розраховується Індекс рівня освіти?
7. Охарактеризуйте рівень освіти країн Організації економічного співробітництва й розвитку.
8. Чи завжди висока частка витрат на освіту від ВВП країни свідчить про високий рівень освіти населення? Наведіть приклади.
9. Які зрушення відбулися в підготовці робочої сили високої кваліфікації в країнах, що розвиваються?
10. Як імміграція може вплинути на рівень освіти населення країни?
11. Які країни відрізняються високою мобільністю студентів?
12. Охарактеризуйте основні етапи «відпливу умів».
13. У чому полягає особливість «відпливу умів» у країнах Східної й Південно-Східної Азії?

14. Назвіть основні напрямки міграції робочої сили.
15. Охарактеризуйте основні центри притягання робочої сили.
16. Назвіть позитивні й негативні соціально-економічні наслідки для країн-імпортерів і країн-експортерів робочої сили. Дайте визначення понять міграції робочої сили, еміграції, імміграції, рееміграції, міграційного сальдо, «витоку мізків».
17. У чому полягають економічні наслідки міграції для міжнародної економіки в цілому?

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Международная міграція робочої сили – це:
- а) переміщення працездатного населення між країнами світового співтовариства;
 - б) виїзд з країни працездатного населення;
 - в) в'їзд працездатного населення в іншу країну;
 - г) процес повернення емігрантів в свою країну.
2. Виділяють такі рівні регулювання міжнародної міграції:
- а) національний і наднаціональний;
 - б) національний та інтеграційний;
 - в) інтегральний і наднаціональний;
 - г) національний, міжнародний та інтеграційний.
3. Імміграція робочої сили – це:
- а) процес організованого або стихійного переміщення працездатного населення між країнами світового співтовариства;
 - б) виїзд з країни певного контингенту населення;
 - в) в'їзд певного контингенту населення в іншу країну;
 - г) процес повернення емігрантів в свою країну.
4. Цілеспрямовано працюють на залучення інтелектуальної еліти і творчих працівників з усього світу:
- а) країни близькосхідного регіону;

- б) нові індустріальні країни;
- в) країни Латинської Америки;
- г) США і Канада.

5. Еміграція робочої сили – це:

- а) процес організованого або стихійного переміщення працездатного населення між країнами світового співтовариства;
- б) виїзд з країни певного контингенту населення;
- в) в'їзд певного контингенту населення в іншу країну;
- г) процес повернення емігрантів в свою країну.

6. Початком сучасного етапу міжнародної міграції робочої сили прийнято вважати:

- а) 1945 рік;
- б) 1980 рік;
- в) 1990 рік;
- г) 1991 рік.

7. Репатріація – це:

- а) насильницьке повернення в країну походження раніше виїхали з неї громадян;
- б) виїзд з країни певного контингенту населення;
- в) в'їзд певного контингенту населення в іншу країну;
- г) процес повернення емігрантів в свою країну.

8. До категорії мігрантів належать:

- а) працівники-мігранти, нелегальні іммігранти, біженці;
- б) нелегальні іммігранти; особи, які просять притулку; біженці;
- в) нелегальні іммігранти; особи, які просять притулку; працівники-мігранти;
- г) працівники-мігранти; нелегальні іммігранти; біженці; особи, які просять притулку.

9. До форм міграції відносяться:

- а) внутрішня і зовнішня міграція;
- б) внутрішня, зовнішня та інтеграційна міграція;
- в) внутрішня, зовнішня та маятникова міграція;
- г) внутрішня, зовнішня, інтеграційна і маятникова міграція.

10. Причини еміграції поділяють на:

- а) економічні та неекономічні;
- б) економічні та соціальні;
- в) економічні та політичні;
- г) інвестиційні і транспортні.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Горбач Л. М. Міжнародні економічні відносини : підручник / Л. М. Горбач, О. В. Плотніков. – К. : Кондор, 2009. – 266 с.

2. Лук'яненко Д. Міжнародна міграція робочої сили: український контекст / Д. Лук'яненко // Україна і світове господарство. Взаємодія на межі тисячоліть : навч. пос. / Д. Лук'яненко, А. Поручник. – К. : Либідь, 2002. – С. 158–175.

3. Малиновська О. А. Проблема нелегальної міграції та транспортування мігрантів в Україні : наукова доповідь / О. А. Малиновська // Центр технічної кооперації для Європи та Центральної Азії, Міжнародна організація з міграції / упорядник О. А. Малиновська. – К. : Бланк-Прес, 2000. – 120 с.

4. Міжнародна економіка : підручник / [Ю. Г. Козак, Д. Г. Лук'яненко, Ю. В. Макогон та ін.] ; за ред. Ю. Г. Козака, Д. Г. Лук'яненка, Ю. В. Макогона ; М-во освіти і науки України. – 3-тє вид., переробл. та доповн. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 560 с.

5. Світова економіка : підручник / А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, О. І. Рогач та ін. – К. : Либідь, 2007. – 640 с.

РОЗДІЛ 8

МІЖНАРОДНІ

ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВІ ВІДНОСИНИ _____ ■

- 8.1. Сутність валютно-фінансових відносин і механізм міжнародних розрахунків.
- 8.2. Валютний курс та режими його регулювання.
- 8.3. Еволюція світової валютної системи.
- 8.4. Платіжний баланс країни.

8.1. СУТНІСТЬ ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН І МЕХАНІЗМ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ

Міжнародні валютні відносини – сукупність суспільних відносин, що складаються при функціонуванні валюти у світовому господарстві та обслуговують взаємний обмін результатами діяльності національних господарств.

Розвиток міжнародних валютних відносин обумовлений зростанням продуктивних сил, створенням світового ринку, поглибленням міжнародного поділу праці (МПП), формуванням світової системи господарства, інтернаціоналізацією і глобалізацією господарських зв'язків.

Національна і світова валютні системи та їх елементи

Міжнародні валютні відносини поступово набули певних форм організації на основі інтернаціоналізації господарських зв'язків. *Валютна система* – форма організації та регулювання

валютних відносин, закріплена національним законодавством або міждержавними угодами. Це сукупність елементів, які структурно і функціонально взаємопов'язані і беруть участь у її функціонуванні та управлінні. Розрізняють національну, світову, міжнародну (регіональну) валютні системи.

Національна валютна система (НВС) є складовою частиною грошової системи країни, хоча вона відносно самостійна і виходить за національні кордони. Її особливості визначаються ступенем розвитку і станом економіки та її зовнішньоекономічних зв'язків.

Національна валютна система нерозривно пов'язана зі **світовою валютною системою (СВС)** – формою організації міжнародних грошових відносин, що історично склалася та закріплена міждержавними домовленостями. СВС є сукупністю способів, інструментів і міждержавних органів, за допомогою яких здійснюється платіжно-розрахунковий обіг у межах світового господарства. Її виникнення і подальша еволюція відображають об'єктивний розвиток процесів інтернаціоналізації капіталу, що вимагають адекватних умов у міжнародній грошовій сфері.

СВС містить низку елементів, серед яких:

- світовий грошовий товар і міжнародна ліквідність;
- валютний курс;
- валютні ринки;
- міжнародні валютно-фінансові організації;
- міждержавні домовленості.

Зв'язок і відмінність національних та світової валютних систем виявляється у їх елементах (табл. 8.1).

Світовий грошовий товар приймається кожною країною як еквівалент вивезеного з неї багатства та обслуговує міжнародні відносини. Першим міжнародним грошовим товаром виступало золото. Далі світовими грошима стали національні валюти провідних світових держав (кредитні гроші). В даний час в цій якості також поширені композиційні, або фідучіарні (засновані на довірі до емітента) гроші. До них відноситься міжнародна платіжна одиниця спеціальні права запозичення.

Основні елементи національної і світової валютних систем

Національна валютна система	Світова валютна система
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Національна валюта. ▪ Умови конвертованості національної валюти. ▪ Паритет національної валюти. ▪ Режим курсу національної валюти. ▪ Наявність або відсутність валютних обмежень, валютний контроль. ▪ Національне регулювання міжнародної валютної ліквідності країни. ▪ Регламентація використання міжнародних кредитних засобів обігу. ▪ Регламентація міжнародних розрахунків країни. ▪ Режим національного валютного ринку і ринку золота. ▪ Національні органи, що регулюють валютні відносини країни 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Функціональні форми світових грошей. ▪ Умови взаємної конвертованості валют. ▪ Уніфікований режим валютних паритетів. ▪ Регламентація режимів валютних курсів. ▪ Міждержавне регулювання валютних обмежень. ▪ Міждержавне регулювання міжнародної валютної ліквідності. ▪ Уніфікація правил використання міжнародних кредитних засобів обігу. ▪ Уніфікація правил основних форм міжнародних розрахунків. ▪ Режим світових валютних ринків і ринків золота. ▪ Міжнародна організація, що здійснює міждержавне валютне регулювання

Валюта – це не новий вид грошей, а особливий спосіб їхнього функціонування, коли національні гроші опосередковують міжнародні торгові і кредитні відносини. Таким чином, гроші, які використовуються в міжнародних економічних відносинах, стають валютою.

Розрізняють поняття «національна валюта» та «іноземна валюта». Під **національною валютою** розуміють встановлену законом грошову одиницю даної держави. До **іноземної валюти** відносять іноземні банкноти і монети, а також вимоги, виражені в іноземних валютах у вигляді банківських вкладів, векселів або чеків.

Крім того, важливим є поняття «**резервна валюта**», під якою мається на увазі іноземна валюта, в якій центральні банки інших держав накопичують і зберігають резерви для міжнародних розрахунків за зовнішньоторговельними операціями та іноземними інвестиціями. Резервна валюта може служити базою визначення валютного паритету і валютного курсу для інших країн. У цій якості на практиці використовують долар США, євро, англійський фунт, японську й ену та швейцарський франк.

Класифікація валют представлена в табл. 8.2.

Крім національних валют, в міжнародних розрахунках використовуються міжнародні рахункові валютні одиниці.

Міжнародна рахункова валютна одиниця використовується як умовний масштаб для порівняння міжнародних вимог і зобов'язань, встановлення валютного паритету і курсу, як міжнародний платіжний і резервний засіб.

Процес **демонетизації золота** – втрата ним грошових функцій, негативні наслідки застосування нестабільних національних валют в якості світових грошей створили умови для впровадження у валютну систему **Спеціальних прав запозичення (СПЗ; Special Drawing Rights–SDR)**, європейську валютну одиницю (**ЕКЮ; European Currency Unit–ECU**), яку з 1999–2002 рр. поступово замінює **євро (EURO)** як прототип світових кредитних грошей, необхідних для обслуговування МЕВ. Ці нові форми світових грошей використовуються для безготівкових міжнародних розрахунків шляхом записів на спеціальних рахунках країн: СДР – в Міжнародному валютному фонді, ЕКЮ – в Європейському фонді валютного співробітництва (ЕФВС) і з 1994 р. до 1999 р. в Європейському валютному інституті Європейського союзу (ЄС).

Умовна вартість СДР та ЕКЮ обчислюється на базі середньозваженої вартості і зміни курсу валют, що входять до валютної корзини. З 1999 р. Європейський центральний банк випускає замість ЕКЮ євро спочатку для безготівкових розрахунків, а з 2002 р. – у готівковій формі.

Таблиця 8.2

Класифікація валют

Критерій	Види валют
1. За статусом валюти	Національна
	Іноземна
	Міжнародна
	Регіональна
2. За відношенням до валютних запасів країни	Резервна
	Інші валюти
3. За режимом використання	Вільноконвертована
	Частково конвертована (зовнішньо або внутрішньо конвертована)
	Неконвертована
4. За видами валютних операцій	Валюта ціни контракту
	Валюта платежу
	Валюта кредиту
	Валюта клірингу
	Валюта векселю
5. За відношенням до курсів інших валют	Сильна (тверда)
	Слабка (м'яка)
6. За матеріальною формою	Готівкова
	Безготівкова
7. За принципом побудови	«Кошикового» типу
	Звичайна

Основним наднаціональним валютно-фінансовим інститутом, що забезпечує стабільність міжнародної валютної системи, є Міжнародний валютний фонд (МВФ). У його завдання входить протидія валютним обмеженням, створення багатонаціональної системи платежів за валютними операціями тощо.

Крім того, до міжнародних валютно-фінансових організацій відноситься низка міжнародних інститутів, інвестиційно-кредитна діяльність яких має одночасно і валютний характер. Докладніше особливості функціонування міжнародних валютно-фінансових організацій розглядаються в главі 4.

Міжнародна ліквідність та засоби міжнародних розрахунків

Міжнародна ліквідність – це спроможність країни або групи країн забезпечувати свої короткострокові зовнішні зобов'язання прийнятними платіжними засобами. Міжнародна ліквідність пов'язана із забезпеченням світової валютної системи міжнародними резервами, необхідними для її нормального функціонування, з порядком їх створення і регулювання. Міжнародна ліквідність характеризує стан зовнішньої платоспроможності окремих країн або регіонів. Основу зовнішньої ліквідності утворюють золотовалютні резерви держави.

Структура міжнародної ліквідності включає в себе наступні компоненти:

- офіційні валютні резерви країн;
- офіційні золоті резерви;
- резервну позицію в МВФ (право країни-члена автоматично отримати безумовний кредит в іноземній валюті в межах 25% від її квоти в МВФ);
- рахунки в СДР і євро.

Міжнародна ліквідність виконує три функції: засобу утворення ліквідних резервів, засобу міжнародних платежів (в основному для покриття дефіциту платіжного балансу) і засобу валютної інтервенції.

Основну частину міжнародної валютної ліквідності становлять *офіційні золотовалютні резерви*, тобто запаси золота та іноземної валюти центрального банку і фінансових органів країни.

До золотовалютних резервів належать запаси золота в стандартних зливках, а також високоліквідні іноземні активи у

вільно конвертованій валюті (валютні резерви). Крім того, до золотовалютних резервів можуть бути включені дорогоцінні метали (платина і срібло), якщо вони використовуються в міжнародних своп-операціях, були закладені і під них отримана валюта.

Високоліквідні кошти повинні бути розміщені у високонадійних установах з мінімальним ризиком, тобто в установах, зарахованих, згідно з міжнародними класифікаціями, до установ вищої категорії надійності (наприклад, на рахунках центральних банків країн).

Особливе місце в міжнародній валютній ліквідності займає *золото*. Воно використовується як надзвичайний засіб покриття міжнародних зобов'язань шляхом продажу на ринку за необхідну іноземну валюту або передачі кредитору в якості застави при отриманні іноземних позик. Останнім часом спостерігається стійка тенденція до підвищення валютного компонента в загальній структурі міжнародних ліквідних активів, при цьому золото продовжує враховуватися за фіксованою ціною у 35 СПЗ за трійську унцію, що значно нижче ринкової ціни. Максимальна кількість золотих резервів припадає на частку промислово розвинених держав з урахуванням депозитів в Європейському валютному інституті (77% від усього світового запасу).

При визначенні деномінації резервів центральні банки керуються наступним правилом: необхідно розміщувати валютні ресурси в валюті, яка є резервною стосовно національної. Так, більшість країн обирає в якості резервних грошей долари США. Зі свого боку, США розглядають в якості грошей більш високого порядку золото, тому валютна частина резервів США менше золотої.

Ліквідні позиції країни-боржника характеризуються наступним показником: золотовалютні резерви країни / борг.

Власні резерви утворюють безумовну ліквідність. Нею центральні банки розпоряджаються без обмежень. Позикові ж ресурси становлять умовну ліквідність. До їх числа належать

кредити іноземних центральних і приватних банків, а також МВФ. Використання позикових ресурсів пов'язане з виконанням певних вимог кредитора.

Валютні цінності обертаються на валютному ринку в найрізноманітніших формах. Мова йде про обіг міжнародних засобів платежу, в яких здійснюються відповідні розрахункові операції. Основою цих коштів є виражені в іноземній валюті міжнародні платіжні зобов'язання юридичних і фізичних осіб однієї країни по відношенню до юридичних і фізичних осіб іншої країни. У структурі цих зобов'язань велику питому вагу займають зобов'язання офіційних державних органів і урядів.

У період зародження валютного ринку основним засобом міжнародних розрахунків був комерційний переказний вексель, який у міжнародному обігові замінювали дорогоцінні метали (золото). Комерційні векселі насамперед почали використовуватися саме у зовнішній торгівлі і лише потім – у внутрішній. Останнім часом переказні векселі все більше витісняються іншими кредитними способами міжнародних розрахунків.

Переказний вексель (тратта), що використовується в міжнародній торгівлі, є розпорядженням, яке вимагає від банку, що представляє імпортера, заплатити експортеру в обумовленій валюті певну кількість грошей. Переказний вексель може бути оплачений негайно або протягом певного періоду – через 30, 60 або 90 днів. У випадку, коли його оплата відкладається, він може бути реалізований на відкритому ринку цінних паперів. Така практика має значне поширення.

З другої половини ХХ ст. в структурі міжнародного валютно-кредитного обміну найбільшого поширення набули *електронні перекази*. Зазначені операції здійснюються банківськими установами різних країн, які підтримують взаємні кореспондентські відносини, відкриваючи для цього один у одного поточні рахунки – *авуари (assets)*. Кореспондентські рахунки використовуються для збереження валютних ресурсів, здійснення

взаємних платежів і переказів. Завдяки широкому використанню сучасних засобів зв'язку переказ грошових ресурсів здійснюється у найкоротші терміни – не пізніше другого дня після здійснення торговельної операції.

В останнє десятиліття в практиці міжнародних валютних переказів почали широко використовуватися кредитні картки та інші види електронних грошей. Сьогодні кредитні картки систем «Visa», «Master-Card» та інші є найбільш ефективною формою електронних переказів валюти.

Невелика частка розрахункових операцій на міжнародних ринках здійснюється безпосередньо у валюті. Певне використання мають і дорожні чеки, якими, як правило, користуються туристи при оплаті відповідних послуг в інших країнах.

Види валютних ринків і валютні операції

Світовий валютний (форексний) ринок включає окремі ринки, локалізовані в різних регіонах світу, центрах міжнародної торгівлі і валютно-фінансових операцій. На валютному ринку здійснюється широке коло операцій, пов'язаних із зовнішньоторговельними розрахунками, міграцією капіталу, туризмом, а також зі страхуванням валютних ризиків і проведенням інтервенційних заходів.

З одного боку, валютний ринок – це особливий інституціональний механізм, що опосередкує відносини з купівлі-продажу іноземної валюти між банками, брокерами та іншими фінансовими інститутами. З іншого боку, валютний ринок обслуговує відносини між банками і клієнтами (як корпоративними, так урядовими й індивідуальними). Таким чином, учасниками валютного ринку є комерційні і центральні банки, урядові одиниці, брокерські організації, фінансові інститути, промислово-торгові фірми і фізичні особи, які оперують валютою.

Максимальна вага в операціях з валютою належить великим транснаціональним банкам, які широко застосовують сучасні

телекомунікації. Саме тому валютні ринки називають системою електронних, телефонних та інших контактів між банками, пов'язаних зі здійсненням операцій в іноземній валюті.

Під міжнародним валютним ринком розуміють ланцюг тісно пов'язаних між собою системою кабельних і супутникових комунікацій регіональних валютних ринків. Між ними існує перелив коштів залежно від поточної інформації і прогнозів провідних учасників ринку щодо можливого стану окремих валют. Виділяються такі найбільші регіональні валютні ринки, як Європейський (у Лондоні, Франкфурті-на-Майні, Парижі, Цюриху), Американський (у Нью-Йорку, Чикаго, Лос-Анджелесі, Монреалі) і Азійський (у Токіо, Гонконгу, Сінгапурі, Бахрейні). Річний обсяг угод на цих валютних ринках становить, за оцінками провідних центральних банків, понад 450 трлн дол. На цих ринках котируються провідні валюти світу. Оскільки окремі регіональні валютні ринки знаходяться в різних часових поясах, міжнародний валютний ринок працює цілодобово.

Одним із найбільших валютних ринків виступає **РИНОК СПОТ** (*spot*), або ринок негайної поставки валюти (протягом 2 робочих днів).

Економічні агенти також можуть скористатися послугами термінового **форвардного** (*forward*) валютного ринку. Якщо учаснику валютного ринку буде потрібно купити іноземну валюту через певний період часу, він може укласти так званий строковий контракт на купівлю цієї валюти.

Своєрідною комбінацією операцій спот і форвардних операцій виступають операції **своп** (*swap*), коли відбувається купівля іноземної валюти в обмін на вітчизняну з наступним викупом.

До термінових валютних контрактів відносяться також ф'ючерсні контракти і валютні опціони.

Як форвардний, так і **ф'ючерсний** (*futures*) контракт являє собою угоду між двома сторонами про обмін фіксованої кількості валюти на певну дату в майбутньому за заздалегідь обумовленим (терміновим) валютним курсом. Обидва контракти обов'язкові до

виконання. Різниця між ними полягає в тому, що форвардний контракт укладається поза біржею, а ф'ючерсний контракт купується і продається тільки на валютній біржі з дотриманням певних правил за допомогою відкритої пропозиції ціни валюти.

Валютний опціон (*option*) – це контракт, який надає право (але не зобов'язання) одному з учасників угоди купити або продати певну кількість іноземної валюти за фіксованою ціною протягом деякого періоду часу. Покупець опціону виплачує премію його продавцеві замість його зобов'язань реалізувати вищевказане право.

Терміновий валютний курс складається з курсу спот на момент укладання угоди і премії чи дисконту, тобто надбавки чи знижки, залежно від відсоткових ставок в даний момент. Валюта з більш високою відсотковою ставкою буде продаватися на форвардному ринку з дисконтом по відношенню до валюти з більш низькою відсотковою ставкою. І навпаки, валюта з більш низькою відсотковою ставкою буде продаватися на форвардному ринку з премією по відношенню до валюти з більш високою відсотковою ставкою.

У міжнародній практиці поряд з різницею в відсоткових ставках використовується відсоток за депозитами на міжбанківському лондонському ринку, тобто ставка **LIBOR**. Різниця між форвардним валютним курсом і курсом спот обчислюється за формулою:

$$\frac{E^s \times (iB - iA) \times t}{100 \times 360},$$

де e_s – курс спот (кількість національної валюти на одиницю іноземної), iA , iB – відсоткові ставки по депозитах в іноземній і національній валюті, t – термін форварду (в днях).

Терміновий валютний ринок дозволяє як страхувати валютні ризики, так і спекулювати валютою.

В цілому регулювання національних і світових валютних ринків і ринків золота залежить від характеру економічної системи країни, ступеня конвертованості валюти, рівня цін на золото, рівня валютних обмежень, які застосовуються державами та міжнародними організаціями.

Валютні обмеження

Валютні обмеження – система економічних, правових та організаційних заходів, що регламентують операції з національною та іноземною валютою, золотом тощо, з метою регулювання валютного курсу і платіжного балансу, а також розв'язання політичних проблем у світовому співтоваристві. Валютні обмеження можуть вводитися як окремими країнами або групою країн, так і міжнародними організаціями.

В системі валютного регулювання основне місце відводиться урядовим заходам, що обмежують або жорстко регламентують обмін вітчизняної валюти на іноземну, і навпаки, тобто її конвертованість. Зміст поняття «конвертованість» полягає у здатності вільного обміну національної грошової одиниці на інші валюти, в можливості купівлі та продажу іноземної валюти.

Конвертованість – це загальноекономічна категорія, що включає в себе широке коло проблем, які не зводяться тільки до операцій з обміну валют. Це невід'ємний атрибут ринкової економіки, без якого країна не може ефективно включитися в міжнародний поділ праці, в різні структури світового ринку.

Конвертованість передбачає відкритість економіки, лібералізацію зовнішньоекономічних зв'язків, вільну міграцію праці і капіталу, при цьому збалансованість експортних та імпорتنих операцій досягається економічними методами.

Теорія і практика розрізняють повну і часткову конвертованість. Відповідно до цього валюти різних країн можуть бути віднесені до трьох категорій.

До першої категорії – **вільно конвертованих** або **повністю конвертованих** – відносять ті валюти, які можуть вільно (без будь-

яких обмежень) використовуватися за кордоном за всіма видами операцій платіжного балансу. Сьогодні існує обмежена кількість країн, валюти яких діють у режимі повної конвертованості, в тому числі економічно розвинені країни і всі держави-члени ЄС.

Друга категорія – *частково конвертовані валюти* – може бути розбита на дві підгрупи. До першої підгрупи відносять *внутрішню конвертовану валюту*, яка має можливість вільного обміну на іноземну тільки на території своєї країни.

Друга підгрупа об'єднує валюту з *зовнішньою конвертованістю*, за якої дозволяється використання національної валюти в міжнародних розрахунках за окремими видами операцій платіжного балансу і переважно для нерезидентів. Мова йде про надання можливості зазначеним особам здійснювати перекази цієї валюти за кордон і вільно обмінювати зароблену в цій країні валюту на будь-яку іноземну.

Країн, які мають частково конвертовану валюту, значно більше, ніж країн із вільно конвертованою валютою. Однак найбільша кількість країн у світі має *неконвертовані валюти*, тобто валюту третьої категорії.

Відповідно до вимог Статуту МВФ валюта не може мати статус конвертованості, якщо обмеження зачіпають платежі по поточним міжнародним операціям, таким як платежі за результатами зовнішньої торгівлі, короткострокові банківські та кредитні операції, платежі з погашення позик і відсотків по них, грошові перекази некомерційного характеру тощо.

Конвертованість є основним видом валютних обмежень, що грає важливу роль у регулюванні світової валютної системи.

До інших заходів валютних обмежень відносяться:

- часткова або повна заборона вільної купівлі-продажу іноземної валюти на ринку аж до нав'язування експортерам задачі валютної виручки в центральний банк за офіційним курсом, тобто *валютна дискримінація*;

- *валютна блокада* – санкція у формі односторонніх валютних обмежень і заморожування національної валюти однієї

країни в банках інших країн і в міжнародних кредитно-розрахункових установах.

8.2. ВАЛЮТНИЙ КУРС ТА РЕЖИМИ ЙОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Розвиток зовнішньоекономічних відносин потребує особливого інструменту, за допомогою якого суб'єкти, що діють на міжнародному ринку, могли б підтримувати між собою тісну фінансову взаємодію. Таким інструментом виступають банківські операції з обміну іноземної валюти. Найважливішим елементом в системі банківських операцій з іноземною валютою є обмінний валютний курс.

Валютний курс визначають як вартість грошової одиниці однієї країни, виражену в грошових одиницях іншої країни. Валютний курс необхідний для обміну валют при торгівлі товарами і послугами, русі капіталів і кредитів; для порівняння цін на світових товарних ринках, а також вартісних показників різних країн; для періодичної переоцінки рахунків в іноземній валюті фірм, банків, урядів і фізичних осіб.

Валютні курси поділяються на два основні види: фіксовані і плаваючі. В основі фіксованого курсу лежить валютний паритет, тобто офіційно встановлене співвідношення грошових одиниць різних країн. Із середини 1970-х рр. введені паритети на базі валютного кошика. Це метод порівняння середньозваженого курсу однієї валюти по відношенню до певного набору інших валют. Сучасна валютна корзина СПЗ складається з чотирьох валют (до 1 січня 1981 р. – 16 валют, до 1999 р. – 5 валют). Визначення питомої ваги кожної валюти здійснюється з урахуванням частки країни в міжнародній торгівлі, але для долара береться до уваги його питома вага в міжнародних розрахунках.

Плаваючі валютні курси залежать від ринкового попиту та пропозиції на валюту і можуть значно коливатися за величиною. Практично існують п'ять систем валютних курсів:

вільне («чисте») плавання; кероване плавання; фіксовані курси; цільові зони; гібридна система валютних курсів.

У системі вільного плавання валютний курс формується під впливом ринкового попиту та пропозиції. Ринок при цьому найбільш наближений до моделі досконалого ринку: кількість учасників як на стороні попиту, так і на стороні пропозиції величезна, будь-яка інформація передається в системі миттєво і доступна всім учасникам ринку, керуюча роль центральних банків незначна і непостійна.

В системі керованого плавання, крім попиту і пропозиції, на величину валютного курсу здійснюють сильний вплив центральні банки країн, а також різні тимчасові ринкові спотворення.

Система цільових зон розвиває ідею фіксованих валютних курсів. До цього типу можна віднести режим функціонування курсів валют країн-учасниць ЄВС.

Нарешті, прикладом гібридної системи валютних курсів є сучасна валютна система, в якій існують країни, що здійснюють вільне плавання валютного курсу, є зони стабільності тощо.

Номінальний та реальний валютний курс

Одним із найбільш важливих понять, що використовуються на валютному ринку, є поняття реального і номінального валютного курсу.

Реальний валютний курс можна визначити як відношення цін товарів двох країн, взятих у відповідній валюті. Так,

$$e_r = P_n / P_f e_n,$$

де e_r – реальний валютний курс; P_n – ціни на внутрішньому ринку; P_f – ціни на зарубіжному ринку; e_n – номінальний валютний курс.

Номінальний валютний курс показує обмінний курс валют, що діє в даний момент часу на валютному ринку країни.

Курс національної валюти може змінюватися неоднаково стосовно різних валют у часі. Так, по відношенню до сильних валют він може падати, а по відношенню до слабких – підніматися. Саме тому для визначення динаміки курсу валюти загалом розраховують індекс валютного курсу. При його обчисленні кожна валюта отримує свою вагу залежно від частки зовнішньоекономічних операцій даної країни, що припадають на неї. Сума всіх ваг становить одиницю (100%). Курси валют множаться на їх ваги, далі сумуються всі отримані величини і береться їх середнє значення.

В сучасних умовах валютний курс формується, як і будь-яка ринкова ціна, під впливом попиту та пропозиції. Урівноваження останніх на валютному ринку приводить до встановлення рівноважного рівня ринкового курсу валюти. Це так звана **фундаментальна рівновага**.

Існує ціла низка чинників, що призводять до зміни фундаментальної рівноваги обмінного курсу валют. Вони поділяються на **структурні** (які діють в довгостроковому періоді) і **кон'юнктурні** (що викликають короткострокове коливання валютного курсу).

До структурних факторів відносяться: конкурентоспроможність товарів країни на світовому ринку та її зміна; стан платіжного балансу країни; купівельна спроможність грошових одиниць і темпи інфляції; різниця відсоткових ставок у різних країнах; державне регулювання валютного курсу, ступінь відкритості економіки.

Кон'юнктурні чинники пов'язані із коливаннями ділової активності в країні, політичної обстановки, слухами та прогнозами. До них відносяться: діяльність валютних ринків; спекулятивні валютні операції; кризи, війни, стихійні лиха; прогнози; циклічність ділової активності в країні.

Валютна політика

Існує ринкове і державне регулювання величини валютного курсу. **Ринкове регулювання**, засноване на конкуренції і дії законів вартості, а також попиту та пропозиції, здійснюється

стихійно. *Державне регулювання* спрямоване на подолання негативних наслідків ринкового регулювання валютних відносин і на досягнення сталого економічного зростання, рівноваги платіжного балансу, зниження росту безробіття та інфляції в країні. Воно здійснюється за допомогою *валютної політики* – комплексу заходів у сфері міжнародних валютних відносин, реалізованих відповідно до поточних і стратегічних цілей країни. Юридично валютна політика оформлюється валютним законодавством і валютними угодами між державами.

До заходів державного впливу на величину валютного курсу відносяться: валютні інтервенції, дисконтна політика, протекціоністські заходи.

Найважливішим інструментом валютної політики держав є *валютні інтервенції* – операції центральних банків на валютних ринках з купівлі-продажу національної грошової одиниці проти провідних іноземних валют. Мета валютних інтервенцій – зміна рівня відповідного валютного курсу, балансу активів і пасивів по різних валютах або очікувань учасників валютного ринку. Дія механізму валютних інтервенцій аналогічно проведенню товарних інтервенцій. Для того щоб підвищити курс національної валюти, центральний банк повинен продавати іноземні валюти, скуповуючи національну. Тим самим зменшується попит на іноземну валюту, а отже, збільшується курс національної валюти. Для того щоб знизити курс національної валюти, центральний банк продає національну валюту, скуповуючи іноземні валюти. Це призводить до підвищення курсу іноземної валюти і зниження курсу національної валюти.

Для інтервенцій, як правило, використовуються офіційні валютні резерви, і зміна їх рівня може служити показником масштабів державного втручання в процес формування валютних курсів. Офіційні інтервенції можуть проводитися різними методами – на біржах (публічно) або на міжбанківському ринку (конфіденційно), через брокерів або безпосередньо через операції з банками, на строк або з негайним виконанням.

Для того щоб валютні інтервенції призвели до бажаних результатів щодо зміни національного валютного курсу в довгостроковій перспективі, необхідно:

- наявність необхідної кількості резервів у центральному банку для проведення валютних інтервенцій;
- довіра учасників ринку до довгострокової політики центрального банку;
- зміна фундаментальних економічних показників, таких як темп економічного зростання, темп інфляції, темп зміни збільшення грошової маси тощо.

Дисконтна політика – це зміна центральним банком облікової ставки, у тому числі з метою регулювання величини валютного курсу шляхом впливу на вартість кредиту на внутрішньому ринку і тим самим на міжнародний рух капіталу.

Протекціоністські заходи – це заходи, спрямовані на захист власної економіки, в даному випадку національної валюти. До них відносяться, в першу чергу, валютні обмеження.

Валютні обмеження – законодавча чи адміністративна заборона або регламентація операцій резидентів і нерезидентів з валютою або іншими валютними цінностями.

Видами валютних обмежень є наступні: валютна блокада, заборона на вільну купівлю-продаж іноземної валюти; регулювання міжнародних платежів, руху капіталів, репатріації прибутку, руху золота та цінних паперів; концентрація в руках держави іноземної валюти та інших валютних цінностей.

Валютні курси істотно впливають на зовнішню торгівлю різних країн, впливаючи на цінові співвідношення експорту й імпорту і викликаючи зміни внутрішньоекономічної ситуації, а також змінюючи поведінку фірм, що працюють на експорт або конкурують з імпортом.

В цілому знецінення національної валюти надає можливість експортерам цієї країни знизити ціни на свою продукцію в іноземній валюті, одержуючи при її обміні ту ж суму в національних грошових одиницях. Це підвищує

конкуреноспроможність їх товарів і створює можливості для збільшення експорту. Імпорт же при цьому ускладнюється, тому що для одержання тієї ж суми в своїй валюті іноземні експортери змушені підвищити ціни. Одночасно відбувається збільшення імпорتنих цін, а слідом за цим і збільшення їхнього загального рівня. Зворотні явища спостерігаються при зміцненні національної валюти.

Багато країн маніпулюють валютними курсами для вирішення своїх задач як в області економічного розвитку, так і в області захисту від валютного ризику. Маніпулювання включає цілу низку заходів – від штучного заниження або, навпаки, завищення курсів національних валют, використання тарифів і ліцензій до механізму інтервенцій.

Завищений курс національної валюти – це офіційний курс, встановлений на рівні вище паритетного курсу. Паритетний курс розраховується на основі зіставлення вартостей кошиків товарів, однакових за якісними і кількісними характеристиками у двох країнах. У свою чергу, *занижений валютний курс* – це офіційний курс, встановлений на рівні вище паритетного.

Якщо ціни в іноземній державі підвищуються швидше, ніж на внутрішньому ринку, але курс іноземної валюти знижується в розмірі, меншому, ніж це обумовлено різницею в рівнях інфляції, то іноземна валюта переоцінена (її курс завищений). У цьому випадку вигідний експорт товарів з національної держави.

Іноді встановлюються різні режими валютних курсів для різних учасників валютного ринку залежно від проведених операцій: комерційних чи фінансових. Часто за комерційними операціями застосовується офіційний валютний курс, а за операціями, пов'язаними з рухом капіталу, – ринковий. Курс за комерційними операціями звичайно є заниженим. Спочатку в країнах штучно занижили курс власної валюти, спостерігалось пожвавлення економіки, викликане підвищенням конкурентоспроможності експорту. Однак далі наростають обмеження внутрішньогалузевого і міжгалузевого перерозподілу

ресурсів, велика частина національного доходу направляється у сферу виробництва за рахунок зменшення в ньому частки споживання, що призводить до підвищення рівня споживчих цін в країні, за рахунок якого відбувається погіршення рівня життя.

Негативний вплив на зміну пропорцій народного господарства може надати і штучна підтримка постійного валютного курсу, рівень якого значно розходиться з паритетним, приводячи до закріплення однобокої орієнтації в розвитку окремих галузей економіки.

Валютний ризик та методи управління ним

Невід'ємним атрибутом валютного ринку є система управління валютним ризиком. **Валютний ризик** виникає в тому випадку, коли зміна валютного курсу прямо чи опосередковано впливає на баланс доходів або витрат окремих суб'єктів ринку.

Розрізняють три типи валютного ризику. До першого типу належить **ризик валютних операцій**. Зазначений тип ризику може мати місце в результаті змін у валютному курсі, які виникають в період між моментом оцінки величини доходу за результатами комерційної угоди і моментом фактичного здійснення платежу за нею. У цьому випадку навіть відносно невеликі коливання валютного курсу можуть істотно вплинути на очікувані суб'єктом ринку доходи за результатами своєї зовнішньоекономічної діяльності.

До іншого типу ризику відноситься ризик перерахунків – **балансово-валютний ризик**. Цей різновид ризику полягає в тому, що з урахуванням змін валютних курсів компанії змушені переоцінювати свої розрахунково-балансові позиції, виражені в іноземній валюті. Такий несподіваний перерахунок може істотно змінити в будь-якому напрямку загальний баланс суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, структуру його активів і пасивів.

Третій тип – **економічний** чи **конкурентно-валютний ризик**. В даному випадку під впливом змін валютного курсу коригуються

конкурентні позиції фірми на внутрішньому або зовнішньому ринках, її частка в структурі експорту або імпорту.

Різкі коливання валютних курсів викликають необхідність створення системи механізмів, за допомогою якої вдається або зменшити, або повністю виключити можливість фінансових втрат.

Система управління валютним ризиком містить три структурні блоки. Це, по-перше, блок функціональних заходів щодо прогнозування валютних курсів, що включає в себе розробку коротко-, середньо- і довгострокових прогнозів залежно від масштабів і перспектив зовнішньоекономічної діяльності.

Теорією і практикою випробувані низка методик побудови валютних прогнозів. Всі вони засновані на аналізі динамік основних показників тієї чи іншої країни, що впливають на валютний курс: динаміки цін, платіжного балансу, основних тенденцій структурної політики, резервних позицій, політичної стабільності тощо.

Інший блок управління валютним ризиком пов'язаний з економічною оцінкою його масштабів та можливих наслідків і визначенням на цій основі відповідних функціональних тактичних і стратегічних заходів, планів і програм.

Оцінки валютного ризику, як правило, містять у собі такі параметри:

- визначення тривалості ризикового періоду;
- визначення балансових сум активів і пасивів, що перебувають під ризиком;
- розрахунок структури і характеру можливих втрат тощо.

Третій блок управління валютним ризиком пов'язаний із визначенням методів і механізмів запобігання його наслідків. Набір таких методів, що використовуються у міжнародній практиці, досить широкий. Насамперед це використання системи **хеджування**, що містить сукупність банківських, біржових і комерційних методів страхування валютного ризику.

Заходи з хеджування зовнішньоекономічної діяльності здійснюються на трьох рівнях: транснаціональному (регіональному), міждержавному та міжфірмовому.

На транснаціональному рівні розробляється і реалізується в межах міжнародних економічних об'єднань (МВФ) глобальна система заходів, що визначає найбільш загальні принципи і норми валютного регулювання.

На міждержавному (двосторонньому) рівні мова йде про методи макроекономічного характеру: досягнення міждержавних угод, діяльність у структурах валютно-клірингових спілок, визначення режиму валютного регулювання, з одного боку, створення системи національної системи страхування валютних ризиків – з іншого.

Найбільш різноманітною є система заходів щодо управління та страхування валютних ризиків, що реалізується на рівні зовнішньоекономічної діяльності окремих юридичних суб'єктів валютного ринку. При цьому мова йде про індивідуалізовану систему заходів, що відбиває специфічні особливості конкретного суб'єкта ринку. Серед методів валютного страхування, що використовуються на рівні зовнішньоекономічної діяльності окремих фірм, найчастіше використовуються такі, як взаємний залік ризику за пасивами і активами в іноземній валюті; впровадження системи централізованого захисту від валютного ризику, коли відповідні доходи або втрати переносяться з окремих підрозділів фірми на її материнську структуру; здійснення комерційних операцій на основі строкових договорів форвардного типу; надання спеціальних валютних кредитів, які використовуються як гарантії майбутніх валютних надходжень або платежів; використання в розрахунках колективних грошових одиниць тощо.

8.3. ЕВОЛЮЦІЯ СВІТОВОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ

В цілому характер функціонування і стабільність СВС залежать від ступеня її відповідності структурі світового господарства. При зміні структури світового господарства і співвідношення сил на світовій арені відбувається заміна існуючої форми СВС на нову. З'явившись у ХІХ ст., СВС пройшла три

етапи еволюції: «золотий стандарт», Бреттон-Вудську систему фіксованих валютних курсів і Ямайську систему плаваючих валютних курсів.

Золотий стандарт

Початок «золотого стандарту» було покладено Банком Англії у 1821 р. Офіційне визнання ця система отримала на конференції, що відбулася у 1867 р. в Парижі. Проіснував «золотий стандарт» до Другої світової війни. Його основою було золото, за яким законодавчо закріплювалася роль головної форми грошей. У межах даної системи курс національних валют жорстко прив'язувався до золота і через золотий вміст валюти співвідносився один з одним за твердим валютним курсом. Так, якщо 1 ф. ст. дорівнював 1/4 унції золота, а 1 дол. США становив 1/20 унції золота, то за 1 ф. ст. можна було отримати при обміні 5 дол. США (1 тройська унція золота дорівнювала 31,1 г золота 999 проби). Відхилення від фіксованого валютного курсу були вкрай незначними (не більше +/- 1%) і знаходилися в межах «**ЗОЛОТИХ ТОЧОК**» (так називають максимальні межі відхилення курсу валют від встановленого золотого паритету, які визначаються витратами на транспортування золота за кордон).

Необхідність у перевезенні золота за кордон виникала при появі у зовнішній торгівлі сальдо, яке погашалося еквівалентними золотими перевезеннями. При цьому золоті платежі не мали обмежень.

Різновидами «золотого стандарту» є:

1) **ЗОЛОТОМОНЕТНИЙ стандарт**, при якому банками здійснювалася вільне виготовлення золотих монет (діяв до початку ХХ ст.);

2) **ЗОЛОТОЗЛИТКОВИЙ стандарт**, при якому золото застосовувалося лише в міжнародних розрахунках (початок ХХ ст. – початок Першої світової війни);

3) **ЗОЛОТОВАЛЮТНИЙ (ЗОЛОТОДЕВІЗНИЙ) стандарт**, при якому поряд із золотом в розрахунках використовувалися і валюти країн,

що входять до системи золотого стандарту, який відомий як Генуезький (1922 р. – початок Другої світової війни).

У період Першої світової війни і особливо в часи Великої депресії (1929–1934 рр.). Система золотого стандарту переживала кризи. Золотомонетний і золотозлитковий стандарти зжили себе, оскільки перестали відповідати масштабам зрослих господарських зв'язків. Через високу інфляцію в більшості країн Європи їх валюти стали неконвертованими. США перетворилися на нового фінансового лідера, а золотий стандарт видозмінювався.

Генуезька міжнародна економічна конференція 1922 р. закріпила перехід до золотодевізного стандарту, заснованого на золоті та провідних валютах, що конвертуються в золото. З'явилися *девізи* – платіжні засоби в іноземній валюті, призначені для міжнародних розрахунків. Золоті паритети зберігалися, але конверсія валют в золото могла здійснюватися і побічно, через іноземні валюти, що дозволяло економити золото державам, збіднілим під час Першої світової війни.

У період між війнами країни послідовно відмовлялися від золотого стандарту. Першими вийшли з системи золотого стандарту аграрні та колоніальні країни (1929–1930 рр.), у 1931 р. – Німеччина, Австрія та Велика Британія, у квітні 1933 р. – США (взявши при цьому на себе зобов'язання обмінювати долари на золото за ціною 35 дол. за трійську унцію для іноземних центральних банків з метою зміцнення міжнародних позицій долара), у 1936 р. – Франція. Багато країн ввели валютні обмеження і валютний контроль. У цей час на базі національних валютних систем провідних країн починають складатися валютні блоки та зони.

Валютний блок – це угруповання країн, залежних в економічному, валютному і фінансовому відношенні від держави, яка його очолює, диктує їм єдину політику в галузі міжнародних відносин і використовує їх як привілейований ринок збуту, джерело дешевої сировини і вигідну сферу застосування капіталу.

Метою валютного блоку є зміцнення конкурентних позицій країни-лідера на міжнародній арені, особливо в моменти економічних криз. Для валютного блоку характерні такі особливості: курс валют прикріплений до валюти країни, що очолює угруповання; міжнародні розрахунки країн, що входять до блоку, здійснюються у валюті країни-гегемона; валютні резерви країн-учасниць зберігаються у країні-гегемоні; забезпеченням залежних валют служать казначейські векселі та облігації державних позик країни-гегемона.

У цей час утворилися стерлінговий, доларовий та золотий валютні блоки. Стерлінговий блок було утворено у 1931 р. До його складу увійшли країни Британської співдружності націй (крім Канади та Ньюфаундленду), території Гонконг, Єгипет, Ірак і Португалія. Пізніше до нього приєдналися Данія, Норвегія, Швеція, Фінляндія, Японія, Греція та Іран.

Доларовий блок, очолюваний США, було утворено у 1933 р. До нього увійшли, крім США, Канада, а також країни Центральної та Південної Америки.

Золотий блок створили у 1933 р. країни, які прагнули зберегти золотий стандарт, – Франція, Бельгія, Нідерланди, Швейцарія, а пізніше до нього увійшли Італія, Чехословаччина та Польща. До 1936 р., у зв'язку зі скасуванням системи золотого стандарту у Франції блок розпався. Під час Другої світової війни всі валютні блоки перестали існувати.

Переваги золотого стандарту:

- забезпечення стабільності як у внутрішній, так і в зовнішній економічній політиці, що пояснюється наступним: транснаціональні потоки золота стабілізували обмінні валютні курси і створили тим самим сприятливі умови для зростання і розвитку міжнародної торгівлі;
- стабільність курсів валют, що забезпечує достовірність прогнозів грошових потоків компанії, планування витрат і прибутку.

Недоліки золотого стандарту:

- встановлена залежність грошової маси від видобутку і виробництва золота (відкриття нових родовищ і збільшення його видобутку призводило до транснаціональної інфляції);

- неможливість проводити незалежну грошово-кредитну політику, спрямовану на вирішення внутрішніх проблем країни.

Друга світова війна призвела до кризи та розпаду Генуезької валютної системи, яка була замінена на Бреттон-Вудську.

Бреттон-Вудська валютна система

Другий етап еволюції світової валютної системи був офіційно оформлений на міжнародній валютно-фінансовій конференції ООН, що проходила з 1 по 22 липня 1944 р. у Бреттон-Вудсі (США, штат Нью-Гемпшир). Тут же були засновані Міжнародний валютний фонд і Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), іменовані Міжнародним банком.

Цілями встановлення другого етапу СВС були:

- відновлення та поширення вільної торгівлі;
- встановлення стабільної рівноваги системи міжнародного обміну на основі системи фіксованих валютних курсів;
- передача в розпорядження держав ресурсів для протидії тимчасовим труднощам у зовнішньому балансі.

Другий етап МВС базувався на наступних принципах:

- встановлено тверді обмінні курси валют країн-учасниць до курсу провідної валюти;
- курс провідної валюти був фіксований до золота;
- центральні банки підтримували стабільний курс своєї валюти по відношенню до провідної валюти (в межах $\pm 1\%$) за допомогою валютних інтервенцій;
- зміни курсів валют здійснювалися за допомогою девальвації та ревальвації;
- організаційною ланкою системи є МВФ і МБРР, які покликані розвивати взаємне валютне співробітництво країн і допомагати у зниженні дефіциту платіжного балансу.

Резервною валютою став долар США, оскільки тільки він у цей час міг бути конвертований в золото (США володіли 70% від всього світового запасу золота). Було встановлено золоте співвідношення долара США: 35 дол. за 1 тройську унцію. Інші країни прив'язали курси своїх валют до долара США. Долар став виконувати в міжнародному масштабі всі функції грошей: міжнародного засобу обміну, міжнародної рахункової одиниці, міжнародної резервної валюти та засобу збереження цінності.

Таким чином, національна валюта США стала одночасно світовими грошима, і тому другий етап еволюції МВС часто називається системою *золотодоларового стандарту*.

Валютні інтервенції розглядалися як механізм самоадаптації другого етапу СВС до зовнішніх умов, аналогічно транспортуванню золотих запасів для регулювання сальдо платіжного балансу при «золотому стандарті». Курси валют можна було змінювати лише при виникненні фундаментальної незбалансованості балансу. Ці зміни валютних курсів у межах твердих паритетів називалися *ревальвацією* і *девальвацією* валют – відповідно, офіційне підвищення і пониження обмінного курсу національної валюти по відношенню до іноземних валют.

Як країна провідної валюти, США після Другої світової війни мала постійно пасивне сальдо платіжного балансу. У середньому сальдо становило від 2 до 3 млрд дол. Однак це не позначалося негативно на економічному стані США, а лише сприяло експансії американського капіталу в інші країни. Крім зобов'язань з продажу золота, в Бреттон-Вудській системі був відсутній який-небудь механізм санкцій на випадок інфляційної політики країни провідної валюти. Слабкість долара приводила лише до розширення грошової бази і приросту валютних резервів у країні із сильною валютою, не викликаючи при цьому будь-яких протилежних ефектів в США. За даних обставин США володіли практично необмеженими можливостями для проведення своєї грошової політики, заснованої на внутрішньоекономічних цілях.

Другий етап СВС міг існувати лише доти, доки золоті запаси США могли забезпечувати конверсію зарубіжних доларів на золото. Однак до початку 1970-х рр. відбувся перерозподіл золотих запасів на користь Європи: у період 1960-70-х рр. доларові авуари центральних банків Європи потроїлися і до 1970 р. становили 47 млрд дол. проти 11,1 млрд дол. в США. З'являються і значні проблеми з міжнародною ліквідністю, тому що порівняно зі збільшенням обсягів міжнародної торгівлі видобуток золота була невеликим: з 1948 р. по 1969 р. видобуток золота збільшився на 50%, а обсяг міжнародної торгівлі – більш ніж у 2,5 рази¹⁰³.

Довіра до долара як резервної валюти падала і через гігантський дефіцит платіжного балансу США. Утворювалися нові фінансові центри (Західна Європа і Японія), що призводило до втрати США свого абсолютного домінуючого положення у світі. Чітко виявилася парадоксальність даної системи, заснованої на внутрішньому протиріччі, відомому як *парадокс*, чи *дилема Тріффена*.

За дилемою Тріффена, золотодоларовий стандарт повинен поєднувати дві протилежні вимоги:

- емісія ключової валюти повинна корелювати зі зміною золотого запасу країни. Надмірна емісія ключової валюти, не забезпечена золотим запасом, може підірвати обернення ключової валюти на золото і згодом викличе кризу довіри до неї;
- ключова валюта повинна випускатися в кількостях, достатніх для того, щоб забезпечити збільшення міжнародної грошової маси для обслуговування зростаючої кількості міжнародних угод. Тому її емісія повинна набагато перевершувати золотий запас країни.

Таким чином, виникла необхідність перегляду основ існуючої валютної системи. Криза другого етапу світової валютної системи тривала 10 років. Формами її прояву були: валютна і золота лихоманка; масові девальвації і ревальвації валют; паніка на

¹⁰³ World Gold Council [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gold.org/>.

фондових біржах в очікуванні зміни курсів валют; активна інтервенція центральних банків, у тому числі і колективна; активізація національного і міждержавного валютного регулювання.

Ключові етапи кризи Бреттон-Вудської валютної системи:

- 17 березня 1968 р. встановлено вторинний ринок золота. Ціна на золото на приватних ринках встановлюється вільно відповідно до попиту і пропозиції. За офіційними угодами для центральних банків країн зберігається обернення долара на золото за офіційним курсом 35 дол. за 1 тройську унцію;

- 15 серпня 1971 р. тимчасово заборонена конвертованість долара в золото для центральних банків;

- 17 грудня 1971 р. девальвація долара по відношенню до золота на 7,89%. Офіційна ціна золота збільшилася з 35 до 38 дол. за 1 тройську унцію без поновлення обміну доларів на золото за цим курсом; межі допустимих коливань курсів розширилися до +/- 2,25% від оголошеного доларового паритету;

- 13 лютого 1973 р. долар девальвував до 42,2 дол. за 1 тройську унцію.

- 16 березня 1973 р. міжнародна конференція в Парижі підпорядкувала курси валют законам ринку. З цього часу курси валют не були фіксовані і могли змінюватися під впливом попиту та пропозиції всупереч Статуту МВФ. Таким чином, система твердих обмінних курсів припинила своє існування¹⁰⁴.

Після Другої світової війни утворилося шість основних валютних зон:

- 1) британського фунта стерлінгів;
- 2) долара США;
- 3) французького франка;
- 4) португальського ескудо;
- 5) іспанської пезети;
- 6) голландського гульдена.

¹⁰⁴World Gold Council [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gold.org/>.

Після тривалого перехідного періоду, протягом якого країни могли апробувати різні моделі валютної системи, почала утворюватися нова світова валютна система, для якої було характерним значне коливання обмінних курсів.

Ямайська валютна система

Механізм сучасної світової валютної системи було офіційно обговорено на конференції МВФ у Кінгстоні (Ямайка) у січні 1976 р. Основою цієї системи стали плаваючі обмінні курси і багатовалютний стандарт.

Перехід до гнучких обмінних курсів припускав досягнення трьох основних цілей:

- вирівнювання темпів інфляції в різних країнах;
- урівноваження платіжних балансів;
- розширення можливостей для проведення незалежної внутрішньої грошової політики окремими центральними банками.

Основні характеристики Ямайської валютної системи наступні:

- система поліцентричності, тобто заснована не на одній, а на декількох ключових валютах;
- скасовано монетний паритет золота;
- основним засобом міжнародних розрахунків стала вільно конвертована валюта, а також СПЗ та резервні позиції в МВФ;
- не існує меж коливань валютних курсів. Курс валют формується під впливом попиту та пропозиції;
- центральні банки країн не зобов'язані втручатися у функціонування валютних ринків для підтримки фіксованого паритету своєї валюти, однак вони здійснюють валютні інтервенції для стабілізації курсів валют;
- країна сама обирає режим валютного курсу, але їй заборонено висловлювати його через золото;
- МВФ спостерігає за політикою країн в області валютних курсів: країни-члени МВФ повинні уникати маніпулювання валютними курсами, що дозволяло б перешкоджати дійсній

перебудові платіжних балансів чи отримувати односторонні переваги перед іншими країнами-членами МВФ.

За класифікацією МВФ країна може обрати різні режими валютних курсів: фіксований, плаваючий або змішаний.

Фіксований валютний курс має цілу низку різновидів:

- курс національної валюти фіксований щодо однієї добровільно обраної валюти. Курс національної валюти автоматично змінюється в тих же пропорціях, що і базовий курс. Зазвичай країни, що розвиваються, фіксують курси своїх валют по відношенню до долара США, англійського фунта стерлінгів, французького франка;

- курс національної валюти фіксується до СПЗ;

- «кошиковий» валютний курс. Курс національної валюти прив'язується до штучно сконструйованих валютних комбінацій. Зазвичай у такі комбінації (чи до «кошика валют») входять валюти основних країн – торговельних партнерів даної країни;

- курс розрахований на основі ковзаючого паритету. Встановлюється твердий курс по відношенню до базової валюти, але зв'язок між динамікою національного і базового курсу не автоматичний, а розраховується за спеціально визначеною формулою, що враховує відмінності (наприклад, у темпах зростання цін).

У «вільному плаванні» знаходяться валюти США, Канади, Великобританії, Японії, Швейцарії та низки інших країн. Однак часто центральні банки цих країн підтримують курси валют при їх різких коливаннях. Саме тому говорять про «кероване» плавання валютних курсів.

Змішане плавання також має низку різновидів. По-перше, це групове плавання. Воно характерне для країн, що входять до ЄВС. Для них встановлені два режими валютних курсів: внутрішній – для операцій всередині Співтовариства, зовнішній – для операцій з іншими країнами.

В цілому розвинені країни мають курси валют, що знаходяться в чистому чи груповому плаванні. Країни, що

розвиваються, зазвичай фіксують курс власної валюти до більш сильнішої валюти або визначають його на базі ковзаючого паритету (табл. 8.3).

Таблиця 8.3

Режими валютного курсу

Режим курсу валют	Кількість країн
Фіксовані курси,	67
у т. ч.:	23
до долара США	14
до французького франка	7
до інших валют	4
до СПЗ	20
до кошика валют	
Плаваючі курси	98
З урахуванням заданих параметрів	3
Кероване плавання	36
Вільне плавання	59
Змішане плавання (до долара)	4

Важливу роль відіграють спеціальні права запозичення – СПЗ. В межах Ямайської валютної системи вони є одним із офіційних резервних активів. З 1978 р. СПЗ стали мірою міжнародної вартості, важливим резервним авуаром, одним із засобів міжнародних офіційних розрахунків.

Функціонування Ямайської валютної системи суперечливе. Очікування, пов'язані з уведенням плаваючих валютних курсів, справдилися лише частково. Однією з причин є розмаїтість можливих варіантів дій країн-учасниць, доступних їм у рамках цієї системи. Режими обмінних курсів у своєму чистому вигляді не практикуються протягом тривалого періоду. Країни, які оголосили про вільне плавання своїх валют, підтримували валютний курс за допомогою інтервенцій, тобто замість чистого плавання фактично здійснювалося кероване плавання.

Іншою причиною є збереження долларом США провідної позиції в Ямайській валютній системі, що пояснюється низкою обставин:

- з часів Бреттон-Вудської валютної системи збереглися значні запаси доларів у приватних осіб та урядів у всьому світі;
- альтернативні до долара, визнані всіма резервні і трансакційні валюти будуть постійно в дефіциті доти, поки платіжні баланси країн, валюти яких можуть претендувати на цю роль (Швейцарія, Японія), мають стабільні активні сальдо;
- євродоларові ринки створюють долари незалежно від стану платіжного балансу США і тим самим сприяють постачанню світової валютної системи необхідним засобом для трансакцій.

Для Ямайської валютної системи характерно сильне коливання валютного курсу долара США, що пояснюється суперечливою економічною політикою США у формі експансіоністської фіскальної та рестриктивної грошової політики. Це коливання долара стало причиною багатьох валютних криз.

Таким чином, проблеми Ямайської валютної системи породжують і об'єктивну необхідність її подальшого реформування. Перш за все мова йде про пошуки шляхів стабілізації валютних курсів, посилення координації валютно-економічної політики провідних держав. Валютна солідарність диктується їх прагненням вдосконалити світовий валютний механізм, який є одним із джерел нестабільності світової і національних економік. Але суперництво трьох центрів – основа валютних протиріч.

У відповідь на нестабільність Ямайської валютної системи країни ЄС створили власну міжнародну (регіональну) валютну систему з метою стимулювання процесу економічної інтеграції.

Європейська валютна система

Існування Європейської валютної системи (ЄВС) є однією з особливостей сучасних валютних відносин. На взаємну торгівлю країн-членів ЄВС припадає від 55 до 70% від їх зовнішньоторговельного обігу. Рішення про створення Європейської валютної системи вступило в силу 13 березня 1979.

Основні цілі ЄВС:

- створення зони стабільних валютних курсів у Європі, відсутність якої ускладнювало співпрацю країн-членів Європейського співтовариства в області виконання спільних програм і у взаємних торговельних відносинах;

- зближення економічних і фінансових політик країн-учасниць. Виконання цих завдань сприяло б побудові європейської валютної організації, здатної відбивати спекулятивні атаки ринку, а також стримувати коливання міжнародної валютної системи (особливо зміни долара).

Активними членами ЄВС є Бельгія, Люксембург, Данія, Німеччина, Франція, Нідерланди, Ірландія, Іспанія, Португалія, Греція. Велика Британія й Італія в даний час є пасивними членами Європейської валютної системи. У 1997 р. членами ЄВС стали Фінляндія, Швеція та Норвегія.

Основні принципи побудови ЄВС:

- країни-учасниці ЄВС зафіксували курси своїх валют по відношенню до центрального курсу ЕКЮ;

- на основі центрального курсу до ЕКЮ були розраховані всі основні паритети між курсами валют країн-учасниць;

- країни-учасниці ЄВС зобов'язані підтримувати фіксований курс валют за допомогою інтервенцій.

У 1979 р. з'явився основний інструмент ЄВС – європейська валютна одиниця – ЕКЮ, яка існувала у вигляді безготівкових записів по рахунках країн-учасниць ЄВС в Європейському валютному інституті ЄС. ЕКЮ забезпечувалася не тільки солідарними зобов'язаннями групи країн, але й фактичними активами (заставою) у формі золота і доларів США (20% золотих і 20% валютних резервів країн-учасниць Європейської валютної системи). У 1995 р. до валютного кошика ЕКЮ входили: німецька марка (30,53%), французький франк (19,43%), фунт стерлінгів (12,06%), італійська ліра (9,95%), голландський гульден (9,54%), бельгійський франк (7,83%), люксембурзький франк (0,31%), датська крона (2,53%), ірландський фунт стерлінгів (1,12%),

грецька драхма (0,77%), іспанська песета (5,18%), португальське ескудо (0,78%)¹⁰⁵.

У середині грудня 1996 лідери Європейського союзу ухвалили рішення про перехід з 1 січня 1999 р. на єдину валюту країн ЄС – євро (EUR).

За критеріями Приєднання до Нової валюти 2 травня 1998 року для участі в «зоні євро» Радою ЄС були допущені Австрія, Бельгія, Німеччина, Ірландія, Іспанія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Португалія, Фінляндія та Франція. Дві країни – Велика Британія та Швеція – також уклалися в більшість вказаних критеріїв, але відмовилися увійти до «зони євро» як перші її учасники.

1 червня 1998 року було засновано Європейський Центральний Банк (ЄЦБ). Завданням банку є підтримка цінової стабільності і проведення єдиної монетарної політики на всій території Євросони.

Введення євро відбувалося поступово: спочатку в безготівковій обіг, потім були випущені наявні купюри.

1 січня 1999 року країни європейського економічного і валютного союзу (ЄВС) ввели єдину валюту євро і почали використовувати її для безготівкових розрахунків. З цієї миті жорстко зафіксувалися курси національних валют країн-учасниць по відношенню до євро, а євро стала самостійною повноправною грошовою одиницею. На цьому етапі паралельно і рівноправно функціонували і євро, і національні валюти. Торги по євро почалися 4 січня 1999 року.

Після 1 червня 2002 року євро стало єдиним законним платіжним засобом в країнах Євросони. Фіксовані значення курсу відношення валют до євро відзначені у табл. 8.4. У межах ЄВС європейська валютна одиниця виконує низку функцій: лічильної одиниці, платіжного інструменту, інструменту резервування.

¹⁰⁵The European Central Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ecb.europa.eu/euro/html/index.en.html>

Таблиця 8.4

Відношення валют до євро¹⁰⁶

Валюта	Код	Курс	Дата обміну
Австрійський шилінг	ATS	13.7603	31.12.1998
Бельгійський франк	BEF	40.3399	31.12.1998
Нідерландський гульден	NLG	2.20371	31.12.1998
Фінляндська марка	FIM	5.94573	31.12.1998
Французький франк	FRF	6.55957	31.12.1998
Німецька марка	DEM	1.95583	31.12.1998
Ірландський фунт	IEP	0.787564	31.12.1998
Італійська ліра	ITL	1936.27	31.12.1998
Люксембурзький франк	LUF	40.3399	31.12.1998
Португальський ескудо	PTE	200.482	31.12.1998
Іспанська песета	ESP	166.386	31.12.1998
Грецька драхма	GRD	340.750	19.06.2000
Словенський толар	SIT	239.640	01.01.2007
Кіпрський фунт	CYP	0,585274	01.01.2008
Мальтійська ліра	MTL	0,429300	01.01.2008
Словацька крона	SKK	30,1260	01.01.2009
Естонська крона	E EK	15,6466	01.01.2011

Проте валютну інтеграцію незавершено. В ЄС і ЄВС чимало труднощів, протиріч і невирішених проблем. До числа недоліків ЄВС відносять наступні:

- періодично відбувається офіційна зміна валютних курсів. Зміна паритетів зазвичай супроводжується загостренням суперечностей країн ЄС;
- слабкість ЄС обумовлена значним структурним дисбалансом економік країн-членів, відмінностями в рівні і темпах економічного розвитку, інфляції, стану платіжного балансу;

¹⁰⁶The European Central Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ecb.europa.eu/euro/html/index.en.html>

- координація економічної політики наптовхується також на небажання країн-членів передавати свої суверенні права наднаціональним органам;
- функціонування ЄС ускладнюється зовнішніми чинниками. Нестабільність світової валютної системи і долара справляє дестабілізуючий вплив на ЄС.

8.4. ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС КРАЇНИ

Платіжний баланс країни: функції, структура, рівновага

У розвитку світової економіки останніх десятиліть домінують процеси міжнародної фінансової інтеграції. Вони визначають напрямки й пріоритети сучасного етапу інтернаціоналізації господарського життя, впливають на формування принципів податкової та бюджетної політики і насамкінець на стратегічні фінансові інтереси всіх країн і певних регіонів.

Зовнішньоекономічна діяльність кожної країни призводить до виникнення двох зустрічних потоків іноземної валюти: вхідного (наприклад, виручка від експорту продукції) та вихідного (наприклад, оплата імпорту). Інтегральним показником цих потоків можуть бути баланси міжнародних розрахунків як співвідношення грошових вимог і зобов'язань, надходжень і платежів однієї країни щодо інших.

Само поняття «платіжний баланс» було вперше введено в економічну теорію Дж. Денемом-Стюартом – британським економістом, представником пізнього меркантилізму у роботі «Дослідження про принципи політичної економії» (1767 р.).

Платіжний баланс – статистичне подання економічних операцій, які відбулися протягом даного періоду між резидентами даної країни і представниками решти світу, тобто іншої країни, групи країн чи міжнародних організацій.

Таким чином, платіжний баланс – це важливий державний документ, який в грошових показниках відображає стан міжнародного економічного обміну й інших видів спілкування

громадян і установ країни з зовнішнім світом. З цього короткого визначення виходить, що платіжний баланс, по-перше, завжди складається державними органами, по-друге, всі його операції враховуються виключно в грошовій формі, а по-третє, ці операції мають належати тільки до сфери міжнародного співробітництва, не торкаючись відносин, що складаються в межах національної території держави.

Платіжний баланс є одним з основних інструментів макроекономічного аналізу і прогнозування. За його допомогою можна відстежити розвиток зовнішньої торгівлі: в яких розмірах і формах відбувалося залучення іноземних інвестицій; який був вплив вітчизняного капіталу за кордон; наскільки своєчасно погашається зовнішня заборгованість країни. Платіжний баланс є одним із джерел для складання системи національних рахунків. Його також використовують для визначення монетарної та фіскальної політики, регулювання валютного ринку й обмінного курсу.

Основа платіжного балансу – групування всіх видів угод, результати яких пов'язані зі зростанням потреб у товарах і послугах (відтік валюти з країни) чи надходження іноземної валюти (притік валюти в країну).

Платіжний баланс складається з двох основних розділів – балансу поточних операцій та балансу фінансових операцій (операцій з капіталом) (рис. 8.1).

На **балансі поточних операцій** відображаються операції з реальними ресурсами (товари, послуги, доходи) та поточні трансферти, а на **балансі операцій з капіталом** фінансування потоків реальних ресурсів (звичайно за рахунок капітальних трансфертів). Наприклад, якщо країна є чистим імпортером реальних ресурсів і сума її чистих трансфертів дорівнює нулю, її можна назвати чистим позичальником у відношенні до решти світу.

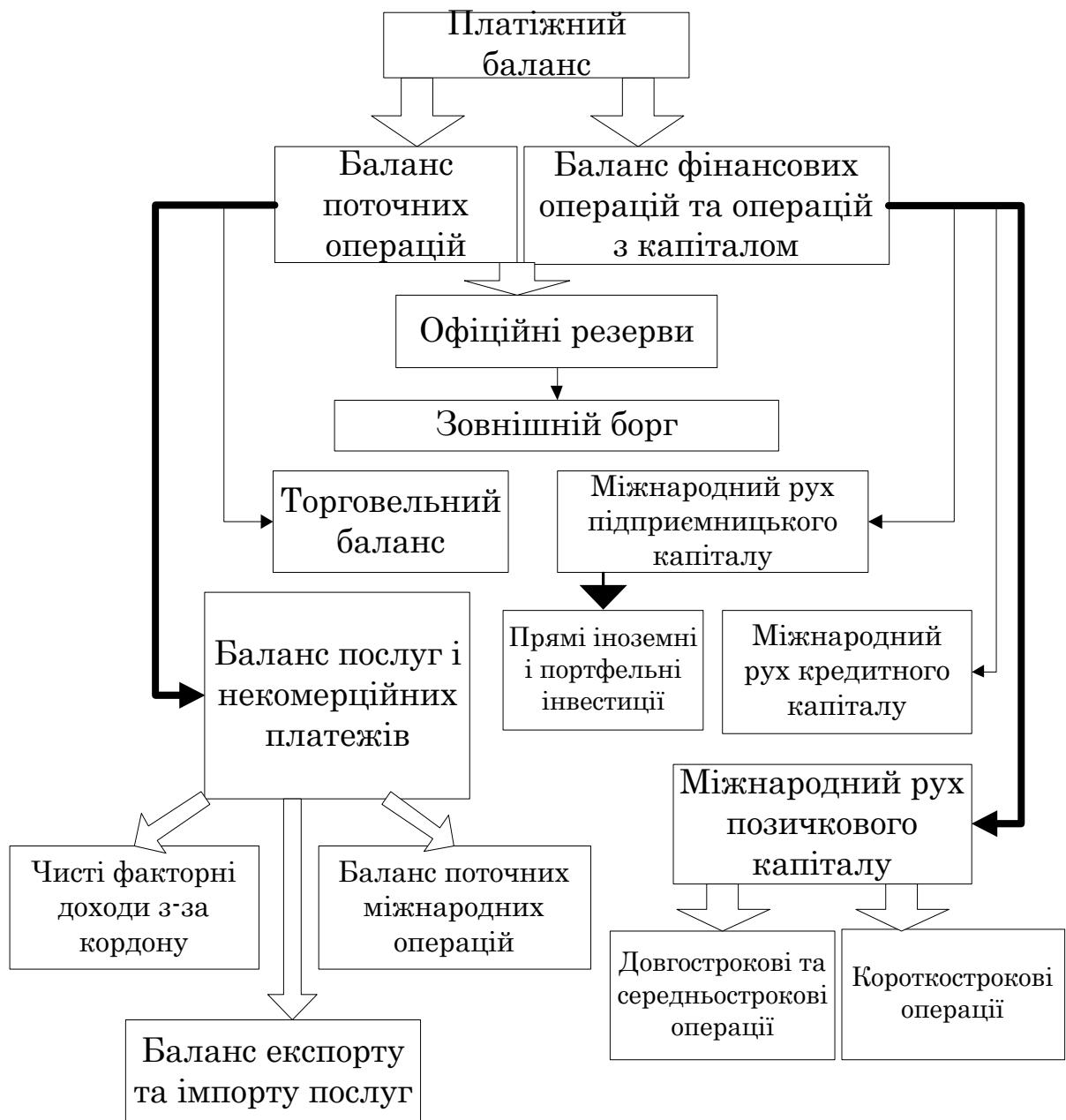


Рис. 8.1. Структура платіжного балансу

Баланс поточних операцій складається з наступних класифікаційних груп: товари, послуги, доходи, поточні трансферти.

У балансі операцій з капіталом відображаються капітальні трансферти даної країни та її операції з нефінансовими активами (наприклад, патентами та авторськими правами). У фінансовому балансі реєструються операції країни з зовнішніми фінансовими активами і зобов'язаннями. До основних класифікаційних категорій фінансового балансу належать:

- функціональні типи інвестицій (прямі інвестиції, портфельні й інші інвестиції та резервні активи);
- активи (фінансові вимоги резидентів до нерезидентів) і зобов'язання;
- інструменти інвестування (акції, боргові зобов'язання);
- сектор, до якого належить внутрішній учасник операцій (сектор державного керування, органи грошово-кредитного регулювання, банківський сектор та інші сектори).

Таким чином, до економічних операцій, що відображаються в статтях платіжного балансу, відносяться: операції з товарами, послугами і дохід (чи так звані операції з реальними ресурсами); операції з фінансовими активами та зобов'язаннями; трансферти, що полягають у передачі реальних чи фінансових ресурсів однією одиницею іншій без отримання натомість вартісного еквіваленту.

В основу побудови платіжного балансу покладено принцип бухгалтерського обліку – *система подвійного запису*, відповідно до якого кожна операція відображається за допомогою двох протилежних за знаком записів – дебет та кредит, що мають однаковий вартісний вираз.

Платіжний баланс країни завжди має бути врівноваженим, проте та чи інша країна може мати в ньому «дефіцит» або, навпаки, «надлишок». Причому обидва терміни означають співвідношення всіх дебетових і кредитових операцій, крім тих (дебетових або кредитових), що з'являються внаслідок заходів, спеціально спрямованих на врівноваження платіжного балансу.

Дефіцит платіжного балансу виникає тоді, коли надходження тієї або іншої країни недостатні для покриття її зобов'язань і країна здійснює додаткові операції, щоб урівноважити (сальдувати) платіжний баланс.

Для утримання постійної рівноваги платіжного балансу треба підтримувати на незмінному рівні обсяг резервів. Якщо диспропорції поточних операцій не компенсуються операціями з резервами, вони коригуються ринковими силами, і часто – в напрямку скорочення обігу зовнішньої торгівлі. Позитивне сальдо

балансу поточних операцій нейтралізується підвищенням валютного курсу і скороченням чистого експорту переважно за рахунок зменшення експорту. Від'ємне сальдо балансу поточних операцій компенсується зниженням обмінного курсу та збільшенням чистого експорту, в тому числі – за рахунок скорочення імпорту.

Чинники, що впливають на стан платіжного балансу та його регулювання

На стан платіжного балансу впливають наступні чинники:

- нерівномірність економічного і політичного розвитку країн, міжнародна конкуренція;
- циклічні коливання економіки;
- зростання закордонних державних витрат, пов'язаних із милітаризацією економіки і військовими витратами;
- посилення міжнародної фінансової взаємозалежності;
- зміни в міжнародній торгівлі;
- вплив валютно-фінансових факторів;
- негативний вплив інфляції;
- торговельно-політична дискримінація окремих країн;
- надзвичайні обставини: неврожай, стихійні лиха, катастрофи.

В цілому на рівновагу платіжного балансу впливають різноманітні кон'юнктурні, сезонні, циклічні, структурні та інші фактори. Найважливішими **довгостроковими факторами** є структурні особливості національного господарства: галузева структура, ефективність, експортно-імпортна орієнтація виробництва; якість та імпортомісткість продукції, місце країни в міжнародному поділі праці; ступінь її залежності від певних ринків збуту та постачання, схильність населення до споживання імпортних товарів і послуг.

Основними **чинниками короткострокового впливу** є зовнішні шоки й заходи економічної політики, які діють на платіжний

баланс через реальний обмінний курс, відсоткові ставки, заощадження та інвестиції (рис. 8.2).

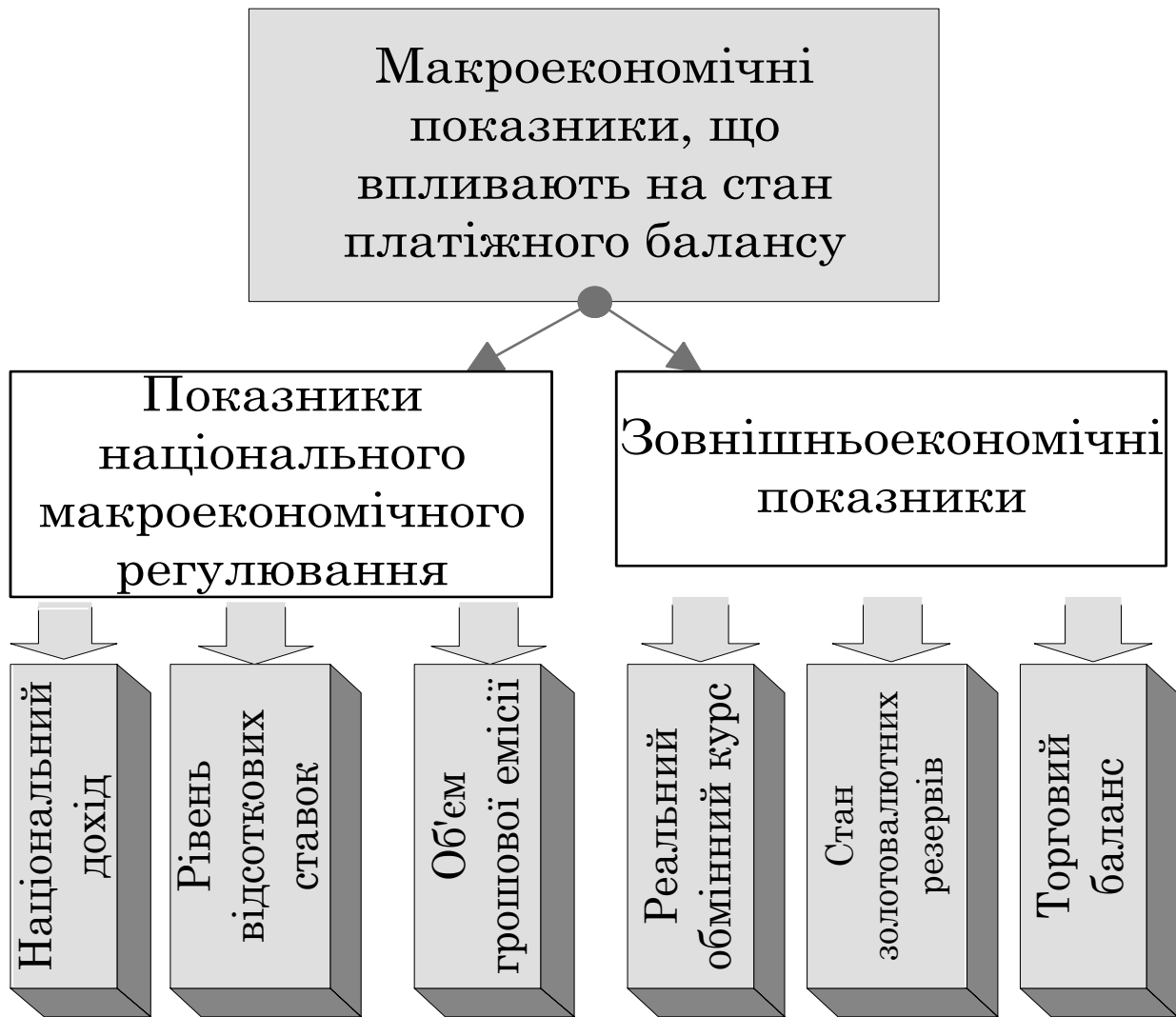


Рис. 8.2. Вплив макроекономічних показників на платіжний баланс

Відновлення рівноваги міжнародних розрахунків вимагає цілеспрямованих державних заходів. Врівноваження балансу міжнародних розрахунків входить до числа головних цілей економічної політики держави поряд із забезпеченням темпів економічного зростання, боротьбою з інфляцією і безробіттям.

Країни з дефіцитом платіжного балансу, як правило, застосовують такі заходи з метою стимулювання експорту,

стримування імпорту товарів, залучення іноземних капіталів та обмеження вивозу капіталу:

1. **Дефляційна політика** – політика, спрямована на скорочення внутрішнього попиту, включає обмеження бюджетних видатків переважно на громадські цілі, заморожування цін і заробітної плати. Одним із основних її інструментів служать фінансові та грошово-кредитні заходи: зменшення бюджетного дефіциту; зміни облікової ставки центрального банку (дисконтна політика); кредитні обмеження; встановлення меж зростання грошової маси.

2. **Девальвація** – зниження курсу національної валюти, спрямоване на стимулювання експорту і стримування імпорту товарів. Щоправда, роблячи дорожчим імпорт, девальвація може призвести до зростання витрат виробництва вітчизняних товарів, до підвищення цін в країні і втраті отриманих з її допомогою конкурентних переваг на зовнішніх ринках.

3. **Валютні обмеження** – блокування валютної виручки експортерів, ліцензування продажу іноземної валюти імпортером, сконцентрування валютних операцій в уповноважених банках, спрямовані на усунення дефіциту платіжного балансу шляхом обмеження експорту капіталу і стимулювання його припливу, стримування імпорту товарів.

4. **Фінансова і грошово-кредитна політика.** Для зменшення дефіциту платіжного балансу використовуються: бюджетні субсидії експортерам; протекціоністське підвищення імпортного мита; відміна податків з відсотків, що виплачуються іноземним власникам цінних паперів з метою припливу капіталу в країну; грошово-кредитна політика, особливо облікова політика і таргетування грошової маси (тобто встановлення цільових орієнтирів її щорічного росту).

5. **Спеціальні заходи державного впливу на платіжний баланс в ході формування його основних статей:** торгового балансу; «невидимих» операцій; руху капіталу.

У довгостроковому плані платіжний баланс перебуває в рівновазі, якщо країна протягом значного часу здатна платити за

імпортні товари та послуги за рахунок експортних надходжень (тобто сальдо поточного платіжного балансу дорівнює нулю). Отже, в довгостроковому плані країна не має потреби в іноземних кредитах і грантах для розрахунків із закордонними постачальниками товарів та послуг.

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Бреттон-Вудська валютна система, валюта, валютна ліквідність, валютний курс, валютний опціон, Європейська валютна система, «золотий стандарт», міжнародна валютна система, паритет купівельної спроможності валют, рівноважний валютний курс, своп-операція, спот-курс, форвардні операції, ф'ючерсні операції, хеджування, Ямайська валютна система.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. У чому зв'язок і відмінність основних елементів національної і світової валютних систем?
2. Що таке демонетизація золота та які її причини?
3. У чому сутність валютного курсу як вартісної категорії?
4. Від яких факторів залежить динаміка валютного курсу?
5. Що таке номінальний і реальний валютний курс?
6. Як впливають зміни валютного курсу на учасників МЕВ?
7. Що таке валютна політика і які її форми?
8. Які цілі і форми валютних обмежень?
9. Що таке конвертованість валюти?
10. У чому різниця між частковою та вільною конвертованістю валют?
11. Коли і ким була створена теорія платіжного балансу?
12. Які проблеми платіжного балансу вирішують його концепції?

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Міжнародна валютно-фінансова система включає:

- а) національні валюти і фінансові ринки;
- б) фінансові ринки і фактори виробництва;
- в) національні валюти, фактори виробництва;
- г) національні валюти, фінансові ринки і фактори виробництва.

2. Конвертованість – це:

- а) дохід у грошовому вираженні;
- б) невизначеність, пов'язана з величиною і періодом отримання доходу за даним активом у майбутньому;
- в) національна валюта провідних країн світу;
- г) немає правильної відповіді.

3. Міжнародна валюта – це:

- а) національна валюта провідних країн світу, яка накопичується центральними банками інших країн як резерв коштів для міжнародних розрахунків;
- б) грошова розрахункова одиниця або платіжні засоби, що колективно створені і використовуються країнами в межах світового співтовариства або його окремих регіонів;
- в) національна валюта провідних країн світу;
- г) грошові знаки або кредитні та платіжні засоби, виражені в іноземній грошовій одиниці.

4. Резервна валюта – це:

- а) грошова одиниця даної країни;
- б) національна валюта провідних країн світу, що накопичується центральними банками інших країн як резерв коштів для міжнародних розрахунків;
- в) грошова розрахункова одиниця або платіжні засоби, що колективно створені і використовуються країнами в межах світового співтовариства або його окремих регіонів;
- г) грошові знаки або кредитні та платіжні засоби, виражені в іноземній грошовій одиниці.

5. Валютний ринок – це:

- а) особливий ринок, на якому здійснюються валютні операції, тобто обмін валюти однієї країни на валюту іншої країни за певним номінальним валютним курсом;
- б) інституційно регульований ринок;
- в) система міжнародних організацій, угод і домовленостей, що діють на міждержавній і транснаціональній основі;
- г) система національних і міжнародних валютних організацій, угод і домовленостей, що діють на міждержавній і транснаціональній основі.

6. Хеджування – це:

- а) страхування валютних ризиків;
- б) вид валютних спекуляцій;
- в) вид кредиту;
- г) валютно-кредитне і розрахункове обслуговування експортно-імпортних операцій.

7. СПЗ –це:

- а) європейська валютна одиниця, розрахунковий платіжний засіб, заснований на валютному кошику країн-членів ЄС;
- б) міжнародна розрахункова одиниця, що застосовується при розрахунках держав-членів МВФ;
- в) національна грошова одиниця;
- г) регіональна грошова одиниця.

8. Ф'ючерсний контракт – є:

- а) угода між двома сторонами, що купується і продається тільки на валютній біржі, про обмін фіксованої кількості валюти на певну дату в майбутньому за заздалегідь обумовленим валютним курсом;

б) укладена поза біржею угода між двома сторонами про обмін фіксованої кількості валюти на певну дату в майбутньому за заздалегідь обумовленим валютним курсом;

в) угода щодо негайної поставки валюти (протягом 2 робочих днів);

г) угода про купівлю іноземної валюти в обмін на вітчизняну з наступним викупом.

9. Валютний опціон – це:

а) ринок негайної поставки валюти (протягом 2 робочих днів);

б) контракт, який надає право (але не зобов'язання) одному з учасників угоди купити або продати певну кількість іноземної валюти за фіксованою ціною протягом деякого періоду часу;

в) угода про купівлю іноземної валюти в обмін на вітчизняну з наступним викупом;

г) визначення балансових сум активів і пасивів, що перебувають під ризиком.

10. Валютний ризик виникає:

а) у результаті змін у валютному курсі;

б) при коректуваннях конкурентних позицій фірми на внутрішньому або зовнішньому ринках;

в) при підвищенні валютного курсу;

г) коли зміна валютного курсу прямо або опосередковано впливає на баланс доходів або витрат окремих суб'єктів ринку.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Боринець С. Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини : підручник / С. Я. Боринець. – 4-те вид., переробл. і доп. – К. : Знання, 2004. – 409 с.

2. Будкін В. С. Економічна глобалізація : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / В. С. Будкін, А. С. Філіпенко та ін. – К. : Київський університет, 2009. – 543 с.

3. Довгаль Е. А. Макроэкономика : учеб. пособ. для студ. экон. спец. / Е. А. Довгаль ; Нар. укр. акад. – Х. : Изд-во НУА, 2010. – 300 с.
4. Ершов М. В. Валютно-финансовые механизмы в современном мире. Кризисный опыт конца 90-х. / М. В. Ершов. – М. : Экономика, 2000.
5. Міжнародна економіка : навч. посібник / Козак Ю. Г., Лук'яненко Д. Г., Макогон Ю. В. та ін. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – Київ : Центр навчальної літератури, 2004. – 672 с.
6. Міжнародна торгівля : навч. посібник / Циганкова Т. М., Петрашенко Л. П., Кальченко Т. В. – К. : КНЕУ, 2001. – 488 с.
7. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини: теорія : підруч. / А.С. Філіпенко. – К. : Либідь, 2008. – 408 с.
8. Хэррис Дж. Метвил. Международные финансы / Дж. Метвил Хэррис. – М. : Филинъ, 1996. – 564 с.
9. Шевчук В. О. Платіжний баланс, економічне зростання і стабілізаційна політика : монографія / В. О. Шевчук. – Львів : Кальварія, 2008. – 734 с.
10. Шевчук В. О. Міжнародна економіка: теорія і практика : Підручник / В. О. Шевчук. – К. : Знання, 2008. – 663 с.
11. Шмырева В. К. Международные валютно-кредитные отношения : учебник / В. К. Шмырева, В. И. Колесников, Л. Ю. Климов. – СПб. : ПИТЕР, 2002.

РОЗДІЛ 9

СУТЬ ТА ФУНКЦІЇ

МІЖНАРОДНИХ КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН _____ ■

9.1. Міжнародні кредитні відносини і рух міжнародного капіталу.

9.2. Форми та інструменти міжнародного кредитування.

9.3. Проблема зовнішньої заборгованості та її чинники.

9.1. МІЖНАРОДНІ КРЕДИТНІ ВІДНОСИНИ І РУХ МІЖНАРОДНОГО КАПІТАЛУ

Міжнародний кредит, його принципи та функції

Однією з основних тенденцій розвитку сучасних світогосподарських зв'язків є значне поширення міжнародних розрахунків у кредит. Причому ця тенденція значно посилилась в останні десятиліття. Надання кредитів імпортерам є сьогодні досить звичним засобом реалізації продуктів на світовому ринку, однією з найпоширеніших форм сучасних світогосподарських зв'язків. Тому не випадково на світовому ринку експортні кредити є нерідко більш дієвим засобом боротьби за ринки збуту, ніж ціна, якість товару чи терміни поставок.

Міжнародний кредит виник на зорі капіталістичного способу виробництва і був одним із важелів первісного нагромадження капіталу. Об'єктивною основою його розвитку стали вихід виробництва за національні межі, посилення інтернаціоналізації господарських зв'язків. Інтенсифікація, глобалізація світових господарських зв'язків, поглиблення міжнародного поділу праці

обумовили збільшення масштабів і диференціацію термінів міжнародного кредиту. Сьогодні темп його зростання в кілька разів перевищує темп зростання виробництва і зовнішньої торгівлі.

Міжнародний кредит бере участь у кругообігу капіталу на всіх його стадіях: при перетворенні грошового капіталу на виробничий шляхом придбання імпортного устаткування, сировини, палива; у процесі виробництва у формі кредитування під незавершене виробництво; при реалізації товарів на світових ринках.

Міжнародний кредит – це надання грошово-матеріальних ресурсів одних країн іншим у тимчасове користування у сфері світових господарських зв'язків.

На практиці він здійснюється наданням валютних і товарних ресурсів на умовах зворотності та виплати відсотків, переважно у вигляді позик. Його суб'єкти ті самі, що й при національному (внутрішньо-економічному) кредиті – банки, підприємства, держава, населення. Проте особливістю міжнародного кредиту є належність кредитора та позичальника до різних країн.

Основною сутнісною ознакою міжнародного кредиту є те, що він є формою руху позичкового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин. Рух цієї форми капіталу пов'язаний з наданням суб'єктам світового ринку валютних та кредитних ресурсів на умовах повернення, визначення строків, на які кредити надані, та виплати відповідної гарантованої винагороди за позичку у формі відсотка.

Принципами міжнародного кредиту є:

- атрибутивні (обов'язкові):
 - зворотність;
 - терміновість (строковість);
 - платність;
- варіативні (необов'язкові):
 - цільова обумовленість;
 - забезпеченість;
 - планованість.

Міжнародний кредит виконує такі основні *функції*:

- забезпечення перерозподілу між країнами фінансових і матеріальних ресурсів, що сприяє їх ефективному використанню;
- збільшення нагромадження в межах усього світового господарства за рахунок використання тимчасово вільних грошових коштів одних країн для фінансування капіталовкладень в інших країнах;
- прискорення реалізації товарів у світовому масштабі.

У розвитку світового господарства міжнародний кредит відіграє важливу роль, сприяючи розвитку продуктивних сил та розширенню масштабів торгівлі. Водночас він може призводити і до негативних наслідків, викликаючи диспропорції в економіці країн-кредиторів. Надмірне залучення міжнародних кредитів та їх неефективне використання підриває платоспроможність позичальників внаслідок сплати величезних відсотків за кредит. Зовнішня заборгованість для багатьох країн стала причиною призупинення їх економічного зростання.

Фактори поширення кредитних відносин у міжнародній сфері:

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

Структура світового ринку позичкових капіталів

Однією з важливих характеристик сучасних світогосподарських зв'язків є швидке розбухання міжнародного кредиту, перетворення світового ринку позикових капіталів на центральний елемент міжнародних економічних відносин. Адже інтернаціоналізація виробництва та капіталу, розширення сфери діяльності транснаціональних корпорацій потребують не тільки вільного обміну однієї валюти на іншу, а й сильних джерел безперебійного міжнародного фінансування відносно незалежних від національних систем. Саме тому досить значного розвитку набув світовий ринок позичкових капіталів як система відносин

щодо акумуляції та перерозподілу позикового капіталу між країнами, що є сукупністю кредитно-фінансових закладів і фондових бірж, які надають позики і кредити іноземним контрагентам. З одного боку, він може розглядатись як частина світового ринку, котрий обслуговує рух факторів виробництва, а з іншого – світовий ринок позичкових капіталів віддзеркалює відносини, представлені механізмом залучення заощаджень і перетворення їх на інвестиції, та процес акумуляції вільних грошових ресурсів.

Операції на світовому ринку капіталів за своїм характером поділяють на комерційні (пов'язані із зовнішньою торгівлею) та фінансові (вивіз капіталу, погашення заборгованості та ін.).

Світовий ринок позичкових капіталів – комплексне й багатофункціональне утворення, що охоплює різноманітні ринки і складається з багатьох інститутів. Сучасний ринок позичкових капіталів складається із функціональної, інституціональної, географічної та валютної можливостей.

З погляду **функціональної структури** виділяють грошовий ринок та ринок капіталів. Грошовий ринок – це частина ринку позичкових капіталів, де здійснюються короткострокові, депозитно-позичкові операції (терміном до одного року). У свою чергу, ринок капіталів поділяється на кредитний ринок та ринок цінних паперів – із диференціацією останнього щодо домінування певного фінансового інструменту (ринок акцій, облігацій та ін.).

Географічна структура світового ринку позичкових капіталів відображає рух капіталів між країнами, їх групами та регіонами світу через міжнародні фінансові центри. В аспекті географічної структури виокремлюють традиційні фінансові центри (Нью-Йорк, Лондон, Цюрих, Франкфурт-на-Майні та ін.) і нові фінансові центри (Гонконг, Бахрейн, Панама, Багамські, Кайманові острови).

Валютна структура світового ринку позичкових капіталів відтворює частку різних валют, в яких здійснюються фінансові операції на ньому.

Інституціональна структура світового ринку позичкових капіталів відображена на рис. 9.1. До основних суб'єктів інституціональної структури світового ринку позичкових капіталів належать міжнародні фінансові організації. Докладніше особливості функціонування міжнародних валютно-фінансових організацій розглядатимуться в главі 4.

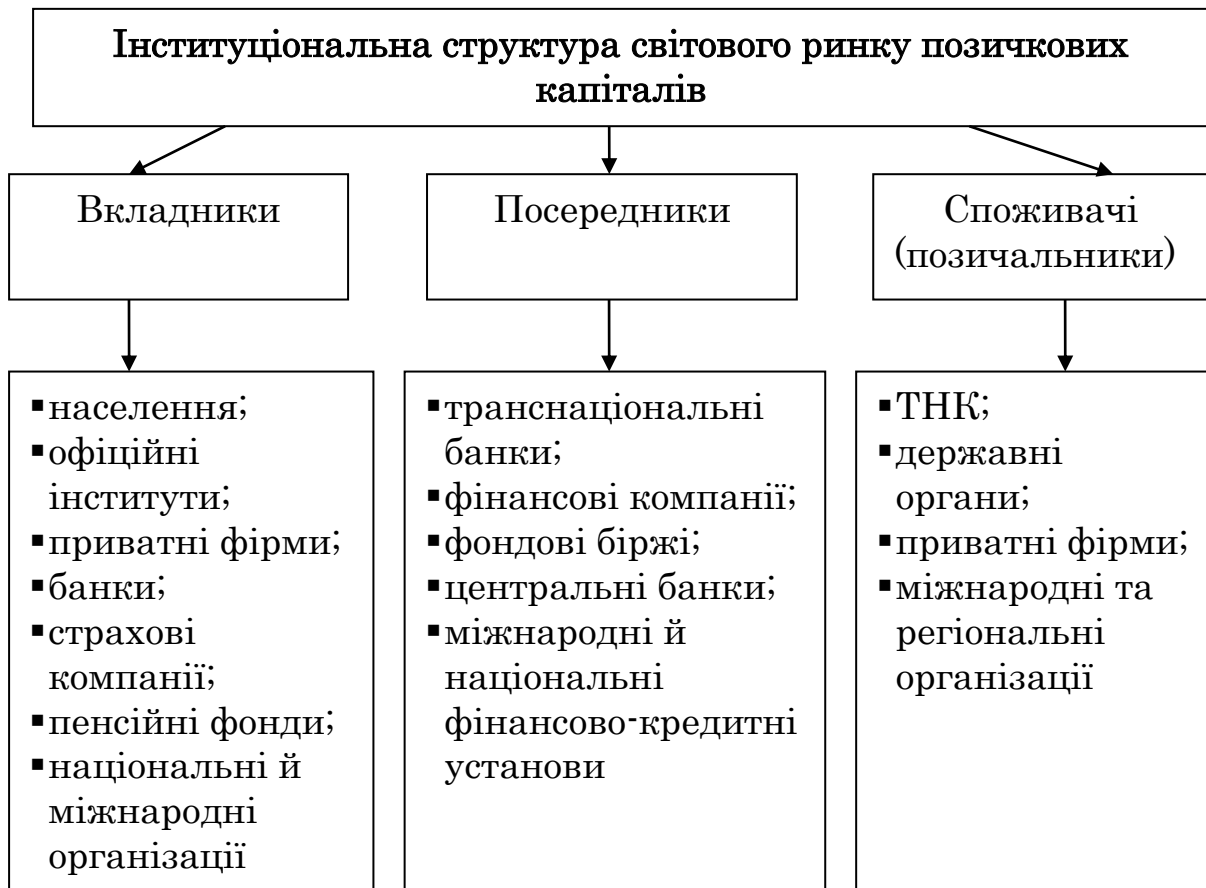


Рис. 9.1. Інституціональна структура світового ринку позичкових капіталів

Світовий ринок позичкових капіталів не лише продовжує зростати абсолютно, а й характеризується постійною зміною структури і вдосконаленням механізму. Так, ще в 70-х рр. у зв'язку з енергетичною кризою різко зросла роль деяких країн, що розвиваються, на світових ринках позикового капіталу, однак невдовзі їх значення тут помітно ослабло. Криза

платоспроможності переважної більшості країн, що розвиваються, призвела до практичного витіснення їх зі світового ринку позичкових капіталів, де, як і раніше, переважають представники розвинених країн. У зв'язку з цим з'явилися тенденції до сек'юритизації – переважання на ринку позичкових капіталів емісії цінних паперів над банківськими кредитами, оскільки останні є менш привабливими для представників промислово розвинених країн.

На основі міжнародного кредиту сформувалися ємні міжнародні ринки позичкових ресурсів. Крім великих національних, міжнародних за своїм характером (наприклад, нью-йоркський, лондонський та ін.), виникли й досягли на сучасному етапі колосальних розмірів світовий ринок капіталів, ринок євровалют та єврокапіталів. Ключову роль на цьому ринку як суб'єкти міжнародних кредитних відносин відіграють міжнародні банківські консорціуми.

Поява *евроринку* належить до 60-х рр., коли банківські депозити у великих європейських банках значною мірою були представлені в доларах – так званих євродоларах, що було пов'язано з масовим відливом доларів з США. На депозитах багатьох європейських банків знаходилися й інші валюти, що були іноземними для країни розташування банку. Ці депозити отримали назву *євровалюти* (рис. 9.2).

Банки почали використовувати ці кошти для кредитування клієнтів з різних країн. Банки США, розвиваючи мережу філій за кордоном, взяли активну участь у становленні цих ринків. До 90-х рр. обсяг євродолларового ринку перевищив 2 трлн дол., а зараз за різними оцінками становить 7–8 і навіть 10 трлн дол. Приблизно 75% цих коштів знаходиться на банківських депозитах¹⁰⁷. Банки, що мають такі депозити і надають кредити в євродоларах і євровалютах, називаються *євробанками*.

¹⁰⁷ The BIS consolidated banking statistics: structure, uses and recent enhancements [Електронний ресурс]. –Режимдоступу: <http://www.bis.org/publ/qtrpdf/>.

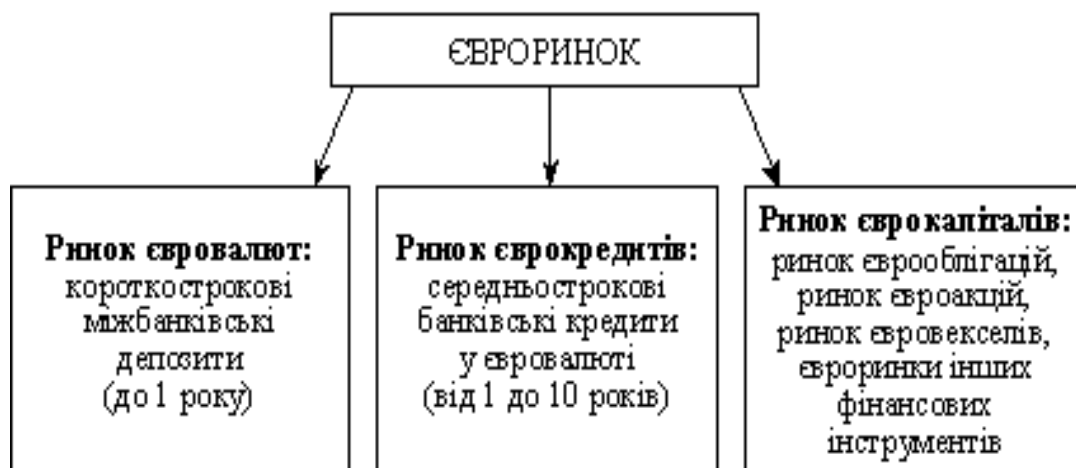


Рис. 9.2. Структура євrorинку

Євровалютні ринки не обов'язково пов'язані з європейськими країнами. Окрім фінансових центрів в Європі (Лондон, Париж, Франкфурт-на-Майні, Люксембург), такі операції ведуться в Нью-Йорку, Гонконзі, Сінгапурі, Бахрейн тощо. Основна частка операцій на ринку євровалют здійснюється з головними вільноконвертованими валютами: євродоларами, євройенами, євро, єврошвейцарськими франками. Для валюти об'єднаної Європи – «євро» – поки що аналогічної назви немає, не говорити ж, справді, «євроєвро». Іноді для євро за межами єврозони використовують термін «ксеноєвро».

9.2. ФОРМИ ТА ВИДИ МІЖНАРОДНОГО КРЕДИТУ

Класифікація міжнародних кредитів

Різноманітність форм та видів міжнародного кредиту в найзагальніших рисах можна класифікувати за кількома головними ознаками, які характеризують окремі сторони кредитних відносин.

Форми міжнародного кредиту:

I. За цільовим призначенням:

Зв'язані кредити – надаються на конкретні цілі, обумовлені в кредитній угоді. Вони можуть бути:

- комерційні – які надаються для закупівлі певних видів товарів і послуг;
- інвестиційні – для будівництва конкретних об'єктів, погашення заборгованості, придбання цінних паперів;
- проміжні – для змішаних форм вивезення капіталів, товарів і послуг, наприклад, у вигляді виконання підрядних робіт (інжиніринг).

Фінансові кредити – це кредити, які не мають цільового призначення і можуть використовуватися позичальниками на будь-які цілі.

II. За загальними джерелами:

Внутрішні кредити – це кредити, що надаються національними суб'єктами для здійснення зовнішньоекономічної діяльності іншим національним суб'єктам.

Іноземні (зовнішні) кредити – це кредити, що надаються іноземними кредиторами національним позичальникам для здійснення зовнішньоекономічних операцій.

Змішані кредити – це кредити як внутрішнього, так і зовнішнього походження.

III. За формою кредитування:

Товарні кредити – міжнародні кредити, що надаються експортерами своїм покупцям у товарній формі з умовою подальшого покриття платежем у грошовій чи іншій товарній формі.

Валютні (грошові) кредити – кредити, надані у грошовій формі: у національній або іноземній валюті.

IV. За формою забезпечення:

Забезпечені кредити – кредити, забезпечені нерухомістю, товарами, документами, цінними паперами, золотом та іншими цінностями як заставою.

Застава товару для одержання кредиту здійснюється в трьох формах:

- тверда застава (певна товарна маса закладається на користь банку);

- застава товару в обігу (враховується залишок товару відповідного асортименту на певну суму);
- застава товару в переробці (із заставою товару можна виробляти вироби, не передаючи їх до застави в банк).

Застава є засобом забезпечення зобов'язань за кредитною угодою, тому кредитор має право у разі невиконання боржником зобов'язань отримати компенсацію, розмір якої дорівнює вартості застави.

Бланкові кредити – кредити, надані просто під зобов'язання боржника вчасно погасити, документом при цьому виступає соло-вексель з одним підписом позичальника. Різновидами бланкових кредитів є контокорент та овердрафт.

Контокорент – одна з найстаріших форм банківських операцій. Вона є особливою формою кредитної угоди, згідно з якою кредитна операція передбачає відстрочку платежу, який мав би бути здійсненим за відсутності контокорентної угоди. Це здійснюється з метою збереження у клієнтів певних коштів, які вони повинні сплачувати для вирішення інших проблем, що дає змогу прискорити обіг їх коштів, розширити операції.

В англо-саксонських країнах застосовується інша форма короткострокового кредитування, яка має спільні риси з контокорентом, – **овердрафт**. При наданні овердрафту банк здійснює списання коштів з рахунку клієнта у розмірах, більших ніж залишки на його рахунку, відкриваючи, таким чином, кредит. Принципова різниця між контокорентом і овердрафтом полягає в тому, що угода про овердрафт кожного разу укладається знову і означає тільки одну домовленість про надання кредиту, тоді як за контокорентом передбачається автоматичне продовження кредитування протягом усього контокорентного періоду.

V. За строками:

Надстрокові – добові, тижневі, до трьох місяців.

Короткострокові – до 1 року.

Середньострокові – від 1 до 5 років.

Довгострокові – понад 5–7 років.

VI. За валютою позики:

- у валюті країни-позичальника;
- у валюті країни-кредитора;
- у валюті третьої країни;
- у міжнародній грошовій одиниці (СПЗ, євро та ін.).

VII. За формою надання розрізняють:

- **фінансові (готівкові) кредити** – зараховуються на рахунок боржника та надходять в його розпорядження;
- **акцептні кредити** – застосовуються у формі акцепта тратти імпортером або банком;
- **депозитні сертифікати** – документи, які свідчать про вкладення грошових коштів, поміщення їх на депозитний рахунок у банк під оголошену ставку відсотка;
- **облігаційні позики** та ін.

VIII. За кредиторами:

Приватні кредити – надаються приватними особами.

Фірмові (комерційні) кредити – кредити, що надаються фірмами.

Банківські кредити – кредити, які надаються банками, іноді посередниками (брокерами).

Урядові (державні) кредити – кредити, надані урядовими установами від імені держави.

Кредити міжнародних фінансово-кредитних організацій – кредити, надані міжнародними установами.

Змішані кредити – в яких беруть участь приватні підприємства та держава, державні та міжнародні установи.

Фірмовий (комерційний) кредит є однією з найстаріших форм зовнішньоторговельного кредиту. Він є позичкою, яка надається експортером однієї країни імпортеру іншої у вигляді відстрочки платежу, або, іншими словами, як комерційний кредит у зовнішній торгівлі. Фірмовий кредит, строки якого коливаються в межах від 1 до 7 років, має декілька різновидів: вексельний кредит; аванс покупця, кредит за відкритим рахунком. Частіше за все ці кредити реалізують за допомогою векселя або за відкритим рахунком.

Вексельний кредит передбачає, що експортер укладає договір про продаж товару, а потім виставляє перевідний вексель на імпортера. Останній, одержавши комерційні документи, акцептує його, тобто дає згоду на оплату в строк, який на ньому вказано.

Кредит за відкритим рахунком проводять через відповідні рахунки банків імпортера та експортера. Зокрема, згідно з борговою угодою, експортер записує на рахунок імпортера його борг у сумі, еквівалентній загальній вартості відвантажених товарів із заліком відсотків, що нараховуються. Імпортер, у свою чергу, зобов'язується в термін, який вказано в угоді, погасити суму кредиту та сплатити відсотки. За фірмовим кредитом імпортер часто сплачує так званий аванс покупця експортеру у розмірі найчастіше 10–20% вартості поставки у кредит. У такий спосіб аванс покупця виступає як свого роду зобов'язання останнього прийняти товари, які поставляються у кредит.

Зв'язок фірмового кредиту з банківським полягає в тому, що хоча фірмовий кредит і відображає відносини між постачальником та покупцем, він все ж таки передбачає участь банківських коштів. При продажу машин, устаткування фірмовий кредит надається на більш довгі строки (до 7 років), що відволікає на тривалий час значні кошти експортера та примушує його звертатися до банківського кредиту або рефінансувати свій кредит у банку.

До початку 60-х років ХХ ст. фірмові кредити були переважною формою зовнішньоторговельного кредиту. Вони за своїм вартісним обсягом більше ніж у 2 рази перевищували банківський експортний кредит. Але розвиток торгівлі, необхідність імпорту взаємопов'язаної продукції одночасно у декількох постачальників, збільшення термінів кредиту виявили недоліки фірмового кредиту. Серед них, з точки зору імпортера, найсуттєвішими є: обмежені строки кредиту, порівняно невеликі обсяги кредитування, прив'язаність імпортера до продукції фірми постачальника тощо. Тому зі зростанням масштабів міжнародної торгівлі та її диверсифікацією частка фірмових кредитів у загальній сумі зовнішньоторговельного кредиту зменшується.

Банківський зовнішньоторговельний кредит має для імпортера певні переваги перед фірмовим. Зокрема, вони полягають у тому, що цей вид кредитування надає більше можливостей для маневрування при виборі постачальника певної продукції, а окрім того, забезпечує довші терміни кредиту, більші обсяги поставок за кредитом, порівняно нижчою є і вартість кредиту.

Банківські кредити за цільовим призначенням поділяють на експортні та фінансові; за технікою надання – на акцептні та акцептно-рамбурсні кредити.

Експортний кредит полягає у тому, що він надається банком країни-експортера банку країни-імпортера (чи безпосередньо імпортеру) для кредитування поставок машин, устаткування і т. п. Ці кредити надаються в грошовій формі та мають «зв'язаний» характер (тобто боржник зобов'язаний використовувати кредит тільки для купівлі товарів у країни кредитора).

Фінансовий кредит дає змогу здійснювати купівлю товарів на будь-якому ринку, і таким чином виникають умови для вибору варіантів комерційних угод. Досить часто фінансовий кредит не пов'язаний з товарними поставками, і він може бути призначений, наприклад, для погашення зовнішньої заборгованості, підтримання валютного курсу, поповнення авуарів (рахунків) в іноземній валюті тощо. Основними споживачами фінансових кредитів виступають ТНК та ТНБ, які часто використовують їх для різного роду спекуляцій та фінансових маніпуляцій. Фінансові кредити можуть брати також центральні банки промислово розвинених країн, які використовують їх для погашення дефіциту платіжного балансу та здійснення валютних інтервенцій.

Акцептний кредит видається, якщо імпортер згоден оплатити тратту експортера. Перед настанням терміну оплати імпортер вносить на рахунок банку суму боргу, а банк в цей термін погашає його зобов'язання перед експортером.

Акцептно-рамбурсний кредит – банк імпортера в межах узгоджених лімітів кредитування виставляє безвідкличні

акредитиви на банк експортера, котрий зобов'язується акцептувати тратти й оплатити їх з настанням терміну. Після відвантаження товару експортер скеровує платіжні й товарні документи до свого банку. Останній акцептує переказний вексель і виплачує експортерові вартість товару. Потрібні для цього кошти банк експортера отримує через переоблік тратти на світовому грошовому ринку. Коли настане термін оплати, останній тримач тратти пред'являє її до оплати банкові експортера, який здійснює платіж за рахунок відшкодування, отриманого від банку імпортера.

Кредитування зовнішньої торгівлі охоплює кредитування експорту та кредитування імпорту. *Кредитування експорту* може здійснюватися у таких формах:

- **авансові платежі**, які надають країни-експортери іноземним виробникам;

- **банківського кредитування**: надання кредитів в дорозі; відкриття кредитних ліній; надання кредитів під товари або товарні документи в країні імпортера; бланкові кредити;

- **факторинг** (від англ. *Factor* – агент, посередник) – придбання банком або спеціалізованою факторинговою компанією права вимоги щодо виплат за фінансовими зобов'язаннями здебільшого у формі дебіторських рахунків за поставлені товари чи послуги. Експортер поступається факторинговій фірмі правом отримання платежів від платників за поставлені товари. Остання в свою чергу зобов'язується повертати йому гроші у міру їх надходження від боржників або оплатити йому всю суму відразу. За здійснення факторингових операцій експортер вносить передбачену угодою плату, яка може бути дещо вищою за відсотки за кредит. Якщо факторинг зручніший для фінансування експорту товарів споживання з терміном кредитування від 90 до 180 днів, то такий вид кредитування, як форфейтинг, використовується при фінансуванні експорту товарів виробничого призначення з терміном кредитування до кількох років. Водночас, факторинг, як правило, не покриває всіх політичних та

перевідних ризиків, тоді як форфейтер при форфейтуванні будь-якої вимоги за ці ризики несе відповідальність. У багатьох країнах прийшли до висновку, що форфейтування може бути відносно недорогим, альтернативним іншим формам експортного фінансування, що застосовуються зараз;

- **форфейтинг** (від франц. «*a forfait*» – відмова від прав) – кредитування експортера шляхом придбання векселів, акцептованих імпортером, або інших боргових вимог. В обмін на придбані цінні папери банк виплачує експортеру еквівалент їх вартості готівкою з вирахуванням фіксованої облікової ставки, премії за ризик неоплати зобов'язань та разового збору за зобов'язання купити векселі експортера. Форфейтинг – одна з нових форм кредитування зовнішньої торгівлі. Її поява зумовлена швидким зростанням експорту дорогого устаткування з тривалим терміном виробництва, посиленням конкурентної боротьби на світових ринках та зростанням ролі кредиту у розвитку світової торгівлі;

- **лізинг** (від англ. *Leasing* – довгострокова оренда) – кредитування купівлі машин, обладнання, споруд виробничого призначення на основі укладання орендної угоди, за якої орендар сплачує орендну плату частинами та орендодавець зберігає право власності на товари до кінця терміну. Лізинг передбачає відносини купівлі-продажу та оренди, але основою відносин є кредитна операція – лізингова компанія надає орендатору фінансову послугу;

- **компенсаційні угоди** – форма довгострокового кредитування, за якої в рахунок погашення кредиту здійснюються зустрічні поставки продукції, виробленої на обладнанні, під купівлю якого був наданий кредит.

По суті, міжнародні кредити, які надаються у валюті – це форма трансформації комерційного кредиту у банківський, внаслідок якої експортер отримує низку переваг. Насамперед, прискорюється одержання ним коштів за товар, що експортовано, а отже, і обіг всього капіталу. Експортер звільняється від ризику

неплатежу та валютного ризику, а також ризику, пов'язаного з коливанням ставок відсотків. Спрощується баланс підприємства за рахунок часткового звільнення від дебіторської заборгованості.

Єврокредити – кредити, що надаються у валюті, яка є іноземною для банку – євровалюті; єврокредити видаються на євrorинку. Цей ринок вільний від національної системи державного регулювання, його особливістю є пільговий (реєстраційний, податковий, валютний) режим для банківських операцій.

Єврокредити, як правило, надаються на умовах «роловер» (**роловерний кредит**) на строк 5–10 років. Весь договірний строк ділиться на періоди по 3–6 місяців, а тверда відсоткова ставка встановлюється лише для першого періоду. Для кожного наступного вона коректується з урахуванням зміни цін та валютних курсів на міжнародному грошову ринку. До основних форм роloverного кредиту відносять: роloverні европозики, відновлювані роloverні кредити та роlover-стенд-бай еврокредити (роloverний кредит підтримки).

Роloverні европозики на початку свого використання мали фіксовані ставки відсотка. Внаслідок краху Бреттон-Вудської системи при їх наданні почали використовувати «плаваючі» ставки відсотка.

Відновлювані роloverні кредити не мають встановленого загального розміру суми кредиту. При його одержанні обговорюється лише дата зміни ціни та обсягу кредиту в межах терміну надання, що, як правило, збігається з часом зміни ставки відсотка. Базою для їх виникнення слугували національні револьверні, або контокорентні, кредити, в яких практикують використання овердрафту.

Роlover стенд-бай еврокредит (роloverний кредит підтримки) має характер підстрахувального. При укладенні договору на його отримання позика фактично не надається. Банк лише бере на себе зобов'язання надати впродовж дії договору еврокредит за першою вимогою позичальника.

В міжнародному кредитуванні широко застосовуються **синдиковані кредити**, які надаються декількома банками одному позичальнику. Створення синдикату банків дозволяє об'єднати ресурси його учасників для проведення великих кредитних операцій. Обсяги синдикованого кредиту, як правило, сягають декількох мільярдів доларів, а строки досить тривалі – в середньому 7–10 років. Такі умови кредитування дозволяють, з одного боку, зібрати таку суму кредиту, яка не під силу одному банку, а з іншого – розподілити кредитний ризик між всіма його учасниками пропорційно їхньої частки в сумі кредиту.

Валютно-фінансові умови операції міжнародного кредиту

Умови міжнародного кредиту включають такі поняття: валюта кредиту та валюта платежу, сума, термін, умови використання та погашення, вартість, вид забезпечення, методи страхування ризиків.

Для міжнародного кредиту важливо, в якій валюті він наданий, тому що нестійкість її веде до втрат кредитора. На вибір валюти позики впливає низка факторів, в тому числі ступінь її стабільності, рівень відсоткової ставки, практика міжнародних розрахунків (наприклад, контракти щодо постачань нафти звичайно укладаються у доларах США), ступінь інфляції і динаміка курсу валюти тощо. Валютою міжнародних кредитів є національні грошові одиниці, євро, міжнародні рахункові валютні одиниці.

Валюта платежу може не збігатися з валютою кредиту. Наприклад, «м'які» позики, надані у валюті кредитора, погашаються національною валютою позичальника або товарами традиційного експорту країни.

Сума (ліміт) кредиту – частина позичкового капіталу, що наданий у товарній чи грошовій формі позичальнику. Сума фірмового кредиту фіксується в комерційному контракті. Сума банківського кредиту (**кредитна лінія**) визначається кредитною угодою. Кредит може надаватися у вигляді однієї або декількох

траншів (часток), які різняться за своїми умовами. Відповідно до сформованої практики кредит покриває зазвичай до 85% вартості експортованих машин та обладнання. Інша частина забезпечується авансовими, готівковими платежами, гарантіями імпортера експортеру.

Термін міжнародного кредиту залежить від низки факторів: цільового призначення кредиту, співвідношення попиту та пропозиції аналогічних кредитів, розміру контракту, національного законодавства, традиційної практики кредитування, міждержавних угод. Термін кредиту є важливим засобом конкурентної боротьби на світових ринках. Для визначення ефективності кредиту розрізняються повний і середній термін.

Повний термін кредиту обчислюється від моменту початку використання кредиту до його остаточного погашення і включає період використання наданого кредиту, пільговий (граціонний) період – відстрочку погашення використаного кредиту, а також період погашення, коли здійснюється виплата основного боргу і відсотків:

$$PT = Pv + Gp + Pp,$$

де PT – повний термін кредиту; Pv – період використання; Gp – пільговий (граціонний) період; Pp – період погашення.

На відміну від банківського кредиту період використання фірмового кредиту, по суті, збігається з терміном поставки товару за контрактом. При цьому початком повного терміну є дата акцепту покупцем тратт, виставлених експортером після поставки останньої партії товару, тобто після виконання експортером контрактних зобов'язань.

Пільговий період кредиту особливо важливий при комерційних угодах, поставках комплектного устаткування, оскільки в цьому випадку початок його погашення по можливості наближається до моменту введення в експлуатацію закупленого обладнання. Тим самим скорочуються терміни окупності

інвестицій імпортера, тому що погашення відбувається за рахунок виручки від експорту частини продукції, виробленої на підприємстві, яке створено за допомогою кредиту. У цей період зазвичай стягується більш низька, ніж в інші періоди, відсоткова ставка кредиту. Пільговий період зустрічається в міжнародних довгострокових банківських кредитах, які гарантуються державою, при великих поставках машин, устаткування, промислових комплексів, реалізації за кордоном інвестиційних проектів. При цьому пільговий період охоплює низку років після завершення поставок, будівництва.

Проте повний термін не показує, протягом якого періоду в розпорядженні позичальника була вся сума кредиту. Тому для порівняння ефективності кредитів з різними умовами використовується *середній термін*, що показує, у розрахунку на який період у середньому припадає вся сума позики. Середній термін включає повністю пільговий період і половину терміну використання та погашення кредиту. При рівномірному використанні та погашенні середній термін кредиту обчислюється за формулою:

$$T_{сер} = 1/2 P_{в} + Г_{п} + 1/2 P_{п},$$

де $T_{сер}$ – середній строк кредиту; $P_{в}$ – період використання; $Г_{п}$ – пільговий (граціонний) період; $P_{п}$ – період погашення.

Середній термін кредиту зазвичай менше повного терміну. Вони співпадають, якщо кредит надається відразу в повній сумі і погашається одноразовим внеском. Але якщо використання або погашення кредиту відбувається нерівномірно, то визначити середній термін можна за наступною формулою:

$$T_{сер} = \frac{HЗ_1 + HЗ_2 + HЗ_3}{Lim},$$

де $T_{сер}$ – середній строк кредиту; $НЗ$ – непогашена заборгованість (напевнудату); Lim – сума (ліміт) кредиту.

Наприклад, при поставках окремих вузлів устаткування, що мають нерівну вартість, кредит використовується нерівномірно. У цьому випадку середній термін кредиту визначається шляхом ділення суми заборгованості (по використаному, але непогашеному кредиту на певну дату) на суму (ліміт) кредиту. Зазвичай позичальник прагне, щоб термін кредиту створював максимально сприятливі умови для оплати імпортного товару і витрат, пов'язаних з отриманням кредиту.

За умовами погашення розрізняються кредити:

- з рівномірним погашенням рівними частками протягом узгодженого терміну;
- з нерівномірним погашенням залежно від зафіксованого в угоді принципу і графіку (наприклад, збільшення частки до кінця строку);
- з одноразовим погашенням всієї суми відразу;
- ануїтетні (рівні річні внески основної суми позики і відсотків).

Відповідно до міжнародної практики експортного кредитування як критерій для розрахунку початку погашення кредиту приймається дата завершення виконання експортером (підрядчиком) відповідних зобов'язань за комерційним контрактом (завершення відвантажень товарів, підписання протоколу про здачу споруджуваного в рахунок кредиту об'єкта тощо).

Розрізняють договірні і приховані елементи вартості кредиту. **Договірні**, тобто обумовлені угодою, витрати по кредиту діляться на основні та додаткові.

До основних елементів вартості кредиту відносяться суми, які боржник безпосередньо виплачує кредитору, відсотки, витрати з оформлення застави, комісії.

Додаткові елементи включають суми, що виплачуються позичальником третім особам (наприклад, за гарантію). Понад

основного відсотка стягується спеціальна (залежно від суми та строку кредиту) та одноразова (незалежно від терміну та розміру позики) банківська комісія. За середньо- і довгостроковими кредитами беруться комісії за зобов'язання надати позичку і за резервування коштів (зазвичай 0,2–0,75% річних). При проведенні кредитних операцій банківським консорціумом позичальник виплачує одноразову комісію за управління банку-менеджеру (до 0,5% суми кредиту), за переговори, а також іншим банкам за участь (0,2–0,5%) (рис. 9.3).

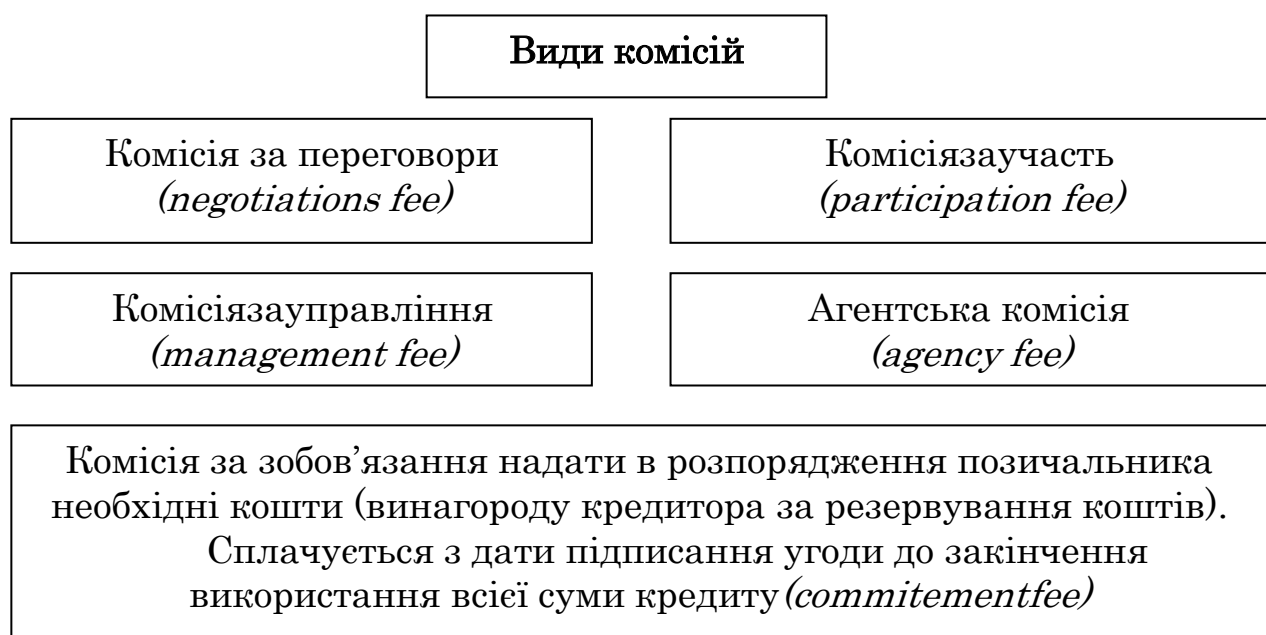


Рис.9.3. Види комісій, що виплачуються боржником за міжнародним кредитом

Хоча міжнародний кредит певною мірою розвивається відокремлено від внутрішнього, а відсоткові ставки по ньому не формуються безпосередньо на базі відсотків за внутрішнім кредитом, в кінцевому рахунку «ціна» міжнародного кредиту (як і інтернаціональна ціна виробництва) базується на відсоткових ставках країн-ведучих кредиторів, в першу чергу США, Японії, Німеччини. Однак в силу багатофакторності позичкового відсотка утворюється розрив між національними рівнями ставок.

Періодично відбувається безпрецедентне зростання відсотка і амплітуди його коливань як наслідок нестабільності економіки, посилення інфляції, коливань валютного курсу, «війни відсоткових ставок», що відображає конкурентну боротьбу на світовому ринку.

Поряд із фіксованими з 1970-х років з'явилися плаваючі відсоткові ставки, які змінюються залежно від рівня ринкової ставки. Частина терміну кредиту, що надається за плаваючою ставкою, протягом якого (зазвичай 3–6 місяців) ставка фіксується на незмінному рівні, називається відсотковим періодом.

Реальна відсоткова ставка – це номінальна ставка за вирахуванням темпу інфляції за певний період. Якщо темп знецінення грошей перевищує величину номінальної ставки, то реальна відсоткова ставка перетворюється на негативну.

Вирівнювання національних відсоткових ставок відбувається не тільки в результаті руху між країнами короткострокових капіталів, а й залежно від динаміки валютних курсів. Звичайно чим вище курс валюти, тим нижче відсоток за вкладами у цій валюті.

Відсоткова ставка за роловерними єврокредитами складається з двох частин – базової ставки і маржі. За базу приймаються відсоткові ставки за три- або шестимісячними міжбанківськими депозитами на відповідному ринку, наприклад ЛІБОР (LIBOR) у Лондоні.

ЛІБОР – ставка, запропонована на Лондонському міжбанківському ринку депозитів. Це відсоткова ставка, за якою провідні банки Лондона надають позиковий капітал у певній валюті іншим банкам. Вона служить базовою ставкою для багатьох операцій на міжбанківському ринку позикових капіталів. Маржа коливається від 0,25 до 2% залежно від стану ринку та надійності (рейтингу) позичальника.

Зазвичай ЛІБОР на 1/8 пункту вище ставки за вкладами і на 0,5 пункту нижче відсотка за кредитами кінцевому позичальнику. За аналогією з ЛІБОР в інших світових фінансових центрах стягуються:

у Бахреїні – БІБОР, Сінгапурі – СІБОР, Франкфурті-на-Майні – ФІБОР, Парижі – ПІБОР, Люксембурзі – ЛЮКСІБОР тощо.

До прихованих елементів вартості кредиту відносяться інші витрати, пов'язані з одержанням і використанням кредиту і не згадані в угоді. У їх числі завищені ціни товарів за фірмовими кредитами; примусові депозити в установленому розмірі від позики; вимоги страхування кредиту в певній страховій компанії, що пов'язана з банком; завищення банком комісії з інкасації товарних документів тощо. Деякі елементи вартості кредиту не піддаються грошовій оцінці, хоча значення їх велике, наприклад, для встановлення контролю над іноземною фірмою або країною-позичальником. Зовні пільгові умови деяких міжнародних кредитів поєднуються з кабальними прихованими витратами, які дорого обходяться позичальнику.

У післявоєнний період США були майже монопольним міжнародним кредитором. За 1946–1950 рр. сума урядових кредитів і допомоги США іншим країнам склала 30,2 млрд дол. Приблизно 2/3 цих кредитів припадало на частку країн Західної Європи. Найбільшою була позика Великій Британії (3750 млн дол. терміном на 50 років із 2% річних за угодою від 6 грудня 1945 р.)¹⁰⁸. Зовні пільгові умови цієї позики поєднувалися з низкою вимог до Великої Британії: відмінити валютні обмеження, ввести конвертованість фунта стерлінгів у долари; відмінити перешкоди для проникнення американського капіталу до стерлінгової зони; розблокувати стерлінгову заборгованість з метою розширення американського експорту. Позика був використана протягом трьох років, причому Велика Британія переплатила, купуючи сировину за вищими цінами.

Слідом за Великою Британією боржником США стала Франція. За франко-американською угодою від 28 травня 1946 р. США надали Франції позичку в сумі 650 млн дол. терміном на 35

¹⁰⁸ The BIS consolidated banking statistics: structure, uses and recent enhancements [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/publ/qtrpdf/>.

років з метою використання майже половини позики на закупівлю американських військових матеріалів, що збереглися після війни у Франції, а також з умовою надання митних пільг для американських товарів¹⁰⁹.

Специфічною формою фінансової підтримки позицій Західної Європи, що похитнулися в результаті війни, стала програма допомоги США за планом Дж. К. Маршалла (за ім'ям колишнього державного секретаря США). На підставі американського закону «Про допомогу іноземним державам» від 3 квітня 1948 р. США уклали двосторонні угоди з 16 країнами Європи про умови допомоги щодо відновлення їх економіки після Другої світової війни. Програма відновлення Європи діяла з квітня 1948 р. по грудень 1951 р. Загальна сума асигнувань за планом Маршалла склала близько 17 млрд дол., у тому числі 2/3 – дари (безповоротні субсидії), 1/3 – кредити. Основну частку (60%) отримали Велика Британія, Італія, Франція, ФРН. Ці суми були використані країнами Західної Європи для закупівлі американських товарів, що збагатило монополії США. Умови допомоги за планом Маршалла відображали, насамперед, інтереси США та їх прагнення запобігти економічній, політичній і соціальній нестабільності в країнах Європи. Ці країни були зобов'язані представляти план-заявку на схвалення американській адміністрації, знижувати мита в торгівлі з США, не вивозити певні товари в СРСР і країни Східної Європи, надавати США інформацію на їх вимогу, а американським громадянам – рівні права в європейському бізнесі. Виручка від продажу американських товарів, які надійшли за планом Маршалла, зараховувалася на спеціальні банківські рахунки на ім'я спеціально створеної Адміністрації економічного співробітництва (з 1 листопада 1951 р. її замінило «Агентство взаємної безпеки»). Ці суми можна було використовувати тільки на придбання

¹⁰⁹The BIS consolidated banking statistics: structure, uses and recent enhancements[Електронний ресурс]. – Режимдоступу : <http://www.bis.org/publ/qtrpdf/>.

американських товарів¹¹⁰. План Маршалла сприяв зміцненню економіки Західної Європи і підготував умови створення НАТО, відповідно до розрахунків США.

Багато післявоєнних міжнародних кредитів мали яскраво виражений військово-стратегічний характер. В умовах протистояння двох систем США використовували свої позики для формування військових блоків, придушення національно-визвольного руху, підтримки реакційних режимів в інших країнах. З 1950-х років США втратили монопольне положення у сфері міжнародного кредиту, оскільки країни Західної Європи перетворилися з боржників на кредиторів. Виникнення трьох світових центрів загострило конкуренцію в сфері міжнародного кредиту.

Важливою характеристикою міжнародного кредиту є його забезпечення. До альтернативних видів кредитного забезпечення відносять:

- відкриття цільових накопичувальних рахунків;
- заставу активів;
- переуступку прав за контрактами тощо.

При визначенні валютно-фінансових умов міжнародного кредиту кредитор виходить із *кредитоспроможності* – здатності позичальника отримати кредит, та *платоспроможності* – здатності позичальника своєчасно і повністю розраховуватися за своїми зобов'язаннями. Тому однією з умов міжнародного кредиту є захист від кредитних, валютних та інших ризиків.

Види забезпечення міжнародних кредитів включають фінансово-товарне та юридичне забезпечення. До товарно-фінансового забезпечення кредиту відносять:

- виставлення платіжної контргарантії засновника позичальника;

¹¹⁰The BIS consolidated banking statistics: structure, uses and recent enhancements [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/publ/qtrpdf/>.

- зобов'язання поставляти визначені договором товари при настанні гарантійного терміну;
- заставу товарно-матеріальних цінностей, коштів на рахунках та інших активів клієнта, у тому числі оплачених за рахунок кредиту;
- довгострокові і гарантовані поставки сировини за фіксованими цінами;
- гнучку структуру платежів в погашення кредиту;
- платіжну гарантію уряду тощо.

Юридичне забезпечення кредиту включає:

- експортні та імпорتنі ліцензії (квоти);
- ліцензії на залучення (надання) кредиту;
- ліцензію на відкриття рахунку за кордоном;
- обов'язкове страхування з переуступкою страхового полісу банку-кредитору (гаранту);
- юридичну експертизу техніко-економічного обґрунтування інвестиційного проекту, договору та інших установчих документів.

Такимчином, валютно-фінансові умови міжнародного кредиту залежать від стану економіки, національного та світового ринків позикових капіталів.

Види міжнародних банків

Види банків поділяються за типом власності, правової організації, функціональним призначенням, характером виконуваних операцій, кількістю філій, сферою обслуговування, масштабами діяльності.

Комерційні банки виконують розрахунково-комісійні та торгово-комісійні операції, займаються факторингом, лізингом, активно розширюють зарубіжну мережу філій і беруть участь у багатонаціональних консорціумах (банківських синдикатах).

Інвестиційні банки (у Великій Британії – емісійні, у Франції – ділові банки) спеціалізуються на емісійно-установчих операціях, які за дорученням підприємств і держави потребують довгострокових вкладень і вдаються до випуску акцій і облігацій.

Інвестиційні банки беруть на себе визначення розміру, умов, терміну емісії, вибір типу цінних паперів, а також обов'язки щодо їх розміщення на вторинному ринку. Установи цього типу гарантують купівлю цінних паперів, купуючи і продаючи їх за свій рахунок або організовуючи для цього банківські синдикати, надають покупцям акцій і облігацій позики. Хоча частка інвестиційних банків в активах кредитної системи порівняно невелика, вони завдяки поінформованості та засновницьким зв'язкам відіграють в економіці найважливішу роль.

Ощадні банки (у США – взаємозберігаючі банки, у ФРН – ощадні каси) – це, як правило, невеликі кредитні установи місцевого значення, які об'єднуються в національні асоціації і зазвичай контролюються державою, а нерідко і належать їй. Пасивні операції ощадних банків включають прийом вкладів від населення на поточні та інші рахунки. Активні операції представлені споживчим та іпотечним кредитом, банківськими позиками, купівлею приватних і державних цінних паперів. Ощадні банки випускають кредитні картки.

Іпотечні банки – установи, що мають довгостроковий кредит під заставу нерухомості (землі, будівель, споруд). Пасивні операції цих банків складаються з випуску іпотечних облігацій.

Залежно від того чи іншого критерію міжнародні банки можна класифікувати наступним чином.

1. За формою власності виділяють державні, акціонерні, кооперативні, приватні та змішані банки.

Державна форма власності найчастіше відноситься до центральних банків. Капітал Національного банку України належить державі. Подібна ситуація склалася у центральних банках таких країн, як Росія, Німеччина, Франція, Велика Британія, Бельгія.

2. За правовою формою організації банки можна розділити на товариства відкритого і закритого типів, обмеженої відповідальності.

3. За функціональним призначенням банки можна поділити на емісійні, депозитні та комерційні.

4. За характером виконуваних операцій банки поділяються на універсальні та спеціалізовані.

5. Види банків можна класифікувати і за галузями, що обслуговуються ними. Це можуть бути банки багатогалузеві, які обслуговують переважно одну з галузей (авіаційну, автомобільну, нафтохімічну промисловість), або багатогалузеві банки, що діють переважно з позиції зниження банківського ризику.

Основні види послуг і операцій міжнародних банків: міжнародні розрахунки, кредитування та акумулювання депозитів, валютно-обмінні операції, операції на світових фондових ринках, трастові та інші послуги.

Особливості сучасного етапу розвитку міжнародного банківського кредитування

Хоча процес розвитку банківських систем і міжнародні стратегії банків різних країн різні, міжнародний бізнес загалом і в цілому здійснюється банківськими установами за єдиними загально визнаними правилами, напрямками, в певних формах.

Найбільші банки мають широку мережу закордонних філій і відділень, через яку вони контролюють фінансові операції на міжнародному рівні. Це – *транснаціональні банки (ТНБ)*, серед яких лідирують американські. В 1960 р. тільки 8 банків США мали філії за кордоном, їх активи становили не менше 4 млрд дол. У 90-ті рр. закордонні філії вже мали більше 100 американських банків із загальними активами понад 500 млрд дол. Основна клієнтура ТНБ – промислові ТНК, які самі беруть активну участь у світових фінансових операціях¹¹¹.

Можна назвати загальні, характерні для міжнародного банківського бізнесу тенденції розвитку. До них належать такі:

- **Універсалізація банківської діяльності.** Відповідаючи зростаючим потребам клієнта, банки поступово розширюють число

¹¹¹ The BIS consolidated banking statistics: structure, uses and recent enhancements [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/publ/qtrpdf/>.

послуг і активно освоюють нетрадиційні для них види діяльності (консалтинг, операції з нерухомістю, страхування тощо). Інвестиційні банки займаються комерційним банківським бізнесом, комерційні банки – інвестиційним. Перетворення банків на фінансові «супермаркети» вигідно клієнтам, оскільки в своєму банку вони отримують весь набір потрібних їм фінансових послуг.

Крім того, самі банки в умовах жорсткості конкуренції, зниження рентабельності традиційних видів банківських операцій, а також під «тиском» фондового ринку, що швидко розширюється, шукають нові джерела доходу. Тиск фондового ринку виражається насамперед у підвищенні ролі операцій з борговими цінними паперами порівняно зі звичайними банківськими кредитами. На ринках цінних паперів фінансові ресурси залучити відносно легше. Іноді навіть не вимагається забезпечення таких позик, самі позики за строками довше, плата за кредит, як правило, нижче, ніж аналогічні умови в банківському кредитуванні.

- ***Зростання конкуренції.*** Слід пам'ятати, що на закордонних ринках міжнародні банки конкурують із великою кількістю інших учасників фінансових операцій, зокрема, з місцевими депозитними установами, а також з іншими міжнародними банками, яких залучив даний ринок. Зазначене вище розширення спектра банківських послуг і операцій не скорочує, а збільшує число конкурентів на суміжних ринках.

- ***Лібералізація банківських операцій.*** Вона виражається у зниженні і навіть скасуванні низки державних обмежень. Хвиля лібералізації прокотилася національними законодавствами провідних розвинених країн ще з 90-х рр. і досі цей процес не закінчено. Його розвиток пов'язаний із пошуком нових елементів конкурентоспроможності національних банківських установ. Ця потреба стала особливо гостро відчуватися з подальшим розвитком інтернаціоналізації господарської діяльності та глобалізацією, наслідком чого в провідних розвинених країнах були кардинально переглянуті національні банківські законодавства.

▪ *Зростання інноваційної активності банків.* З'являються нові банківські продукти та технології, банківський бізнес впроваджується в глобальну мережу (Інтернет-банкінг). Регулярно оновлюються технології карткового бізнесу банків: чіпові карти змінюють застарілі банківські картки з магнітною смугою, а банкомати по видачі готівки доповнюються банкоматами з прийому та зарахування грошей на рахунок. Банки шукають нові, більш ефективні варіанти функціонування філіальних мереж, відкривають спеціалізовані офіси в супермаркетах, створюють спільні офіси, що діють в інтересах кількох банків-засновників. Навіть варіант франчайзингу поступово освоюється міжнародними банками. Скажімо, американський ТНБ «Сітібанк» в одному зі своїх останніх річних звітів вказав на зростання клієнтської бази в Брюсселі на 26 % завдяки саме франчайзинговій схемі свого приходу на бельгійський ринок¹¹².

Ці та інші тенденції мають деякі контртенденції. Так, до сьогодні існує чимало банків, які розглядають диверсифікацію напрямків свого бізнесу як не виправдане «розпорошення» ресурсів. Зростання конкуренції на світових ринках фінансових послуг супроводжується таким масштабним процесом міжнародних злиттів і поглинань банків, що в низці випадків веде до зниження конкуренції і навіть монополізації ринків банківських послуг. Лібералізація національних банківських законодавств нерідко відбувається однобічно – щодо міжнародної діяльності національних банків, але при цьому посилюються вимоги і контроль за діяльністю іноземних на своїй території.

Ці чинники призвели до глобальної активності найбільших банків світу, представлених у табл. 9.1.

Основними показниками, які використовуються у складанні рейтингів і свідчать про величину таких банків, є розмір власного капіталу, обсяг активів, розмір прибутку до або після сплати

¹¹²The BIS consolidated banking statistics: structure, uses and recent enhancements [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/publ/qtrpdf/>.

податків. Точніше, розмір капіталу першого порядку, що враховує за методологією Базельського комітету з банківського нагляду тільки початкові кошти, без низки додаткових фондів банку, що формуються з прибутку та видів акціонерного капіталу.

Таблиця 9.1
Найбільші транснаціональні банки світу¹¹³

Позиція у 2011 р.	Найменування банку	Капітал I порядку, млрд дол.	Активи, млрд дол.	Позиція за активами	Прибуток до сплати податків, млрд дол.
1	Citigroup, США	58,4	1051,450	2	21,897
2	Bank of America, США	41,9	621,764	11	10,117
3	Mizuho Financial Group, Японія	40,4	1178,285	1	-11,477
4	JP Morgan Chase, США	37,7	693,575	9	2,566
5	HSBC Holdings, Велика Британія	35,0	696,381	8	8,064
6	Sumitomo Mitsui Banking Corp., Японія	29,9	840,281	3	1,867
7	Credit Agricole Groupe, Франція	28,8	496,421	13	2,271
8	Mitsubishi Tokyo Bank, Японія	25,6	751,480	5	-2,392
9	UFJ Holding, Японія	23,8	616,485	17	-13,194
10	Industrial and Commercial Bank of China, Китай	23,1	524,235	15	740
11	Bank of China, Китай	22,0	406,150	23	1,319
12	Deutsche Bank, Німеччина	21,86	809,220	4	1,589
13	Royal Bank of Scotland, Велика Британія	21,83	519,991	16	6,200
14	Bank One Corp., США	21,74	268,954	42	3,800
15	BNP Paribas, Франція	21,74	727,325	7	5,780
16	НуроVereinsbank, Німеччина	19,15	641,728	10	1,365
17	Wachovia Corporation, США	18,99	130,452	30	2,289
18	Wells Fargo, США	18,24	307,465	35	5,485
19	НВOS, Велика Британія	18,08	401,268	24	3,814
20	Barclays Bank, Велика Британія	18,04	505,409	11	5,233

¹¹³Заданими: BankforInternationalSettlements [Електроннийресурс]. – Режимдоступу: <http://www.bis.org/>

Найбільш авторитетними в міжнародних банківських колах є рейтинги, що регулярно складаються періодичними виданнями «The Banker», «Euromoney», «Banker's Almanac» та ін. В останні роки перший рядок у таких рейтингах неухильно займає американський «Citigroup», лідируючи практично за всіма показниками. Навіть за величиною активів ця фінансова група в 2007 р. вийшла на перше місце. В офісах цієї групи по всьому світу зайнято близько 300 тис. осіб, на кожного з яких припадає більше 77 тис. дол. річного прибутку. Крім безпосередньо банківського підрозділу «Citibank» з активами більше 700 млрд дол., до групи входять брокерська фірма «Salomon Smith Barney», страхова компанія «Travelers Group», взаємний фонд «Primerica Financial» та інші компанії, що дозволяє цьому транснаціональному банку професійно і високоефективно займатися практично будь-яким видом фінансового бізнесу.

Основна конкурентна боротьба на світовому ринку банківських послуг, як виявляється з наведеної вище таблиці і підтверджується численними дослідженнями, розгортається між американськими, західноєвропейськими та японськими банками. Співвідношення сил в останні півтора-два десятиліття складається явно не на користь японців, хоча до цього їх лідерство було безперечно: шість-сім банків з першої десятки найбільших ТНБ регулярно представляли Країну сонця, що сходить.

За даними Банку міжнародних розрахунків, на середину 2012 р. міжнародні банки мали в активі 35616,2 млрд дол. без урахування валютних активів у країнах базування і 34378,1 млрд дол. у вигляді міжнародних позикових (залучених) коштів¹¹⁴.

Активи (розміщені кошти) і пасиви (залучені кошти) банку відображаються в статистиці діяльності банків різних країн як міжнародні в силу того, що вони отримані резидентом іншої країни або з причини їх номінації в іноземній валюті. Зрозуміло,

¹¹⁴The BIS consolidated banking statistics: structure, uses and recent enhancements[Електроннийресурс]. – Режимдоступу: <http://www.bis.org/publ/qtrpdf/>.

що і перший (резидентський), і другий (валютний) принципи можуть не зовсім точно відобразити міжнародний характер діяльності банків, оскільки частина таких пасивів і активів, наприклад в іноземній валюті, залишається в межах національних кордонів країни базування банку.

Щорічні обсяги міжнародних банківських кредитів 700–900 млрд дол. цілком порівнянні з обсягами прямих міжнародних інвестицій, що фіксуються, зокрема, ЮНКТАД у своїх Звітах про світові інвестиції¹¹⁵. Цей факт може свідчити про прагнення до рівноваги, вирівнювання норми прибутку в різних формах транснаціонального бізнесу, промислового або банківського, у світовому господарстві.

Приблизно половина сумарного обсягу міжнародних банківських кредитів є короткостроковими (до 1 року), за обсягами вони зазвичай значно перевищують національні банківські кредити і видаються в основному банківським установам. Останній факт вимагає деяких пояснень. У загальному обсязі міжнародного банківського кредитування, дійсно, домінують кредити банківського сектора. Частина з них надалі надходить корпоративним резидентам приймаючих країн, оскільки в цьому полягає одна з цілей функціонування міжбанківського ринку (всередині країни або міжнародного) – забезпечення ліквідності банківських установ. Разом з тим міжбанківське кредитування має ще однією своєю метою одержання доходу від короткострокових, спекулятивних кредитних угод у грі з іншими банками на підвищення або пониження відсоткових ставок. В останні роки міжнародні банки надзвичайно активні у продажу один одному фінансових деривативів, зокрема відсоткових свопів, форвардних кредитних угод, опціонів.

У міжнародних банківських кредитах, які видаються в євровалютах, тобто іноземних валютах для країн здійснення

¹¹⁵United Nations Conference on Trade and Development : UNCTAD's Member States [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://unctad.org/en/Pages/About%20UNCTAD/UNCTADs-Membership.aspx>.

кредитних операцій, домінує долар США, його частка – 59%. Міжнародні кредити банки надають і в місцевих валютах для країн базування або розміщення філій. Частка долара США тут – 23%, а домінує вже євро – 60%. До речі, частка загальноєвропейської валюти і в першому, і в другому випадку з року в рік зростає¹¹⁶.

За вартістю міжнародні банківські єврокредити прив'язуються до ЛІБОР, ЮРІБОР або аналогічних відсоткових ставок в інших міжнародних фінансових центрах (Нью-Йорку, Токіо тощо). Плата за такими позиками найбільш надійним позичальникам – найбільшим ТНК або урядам розвинених країн – становить ЛІБОР плюс 0,1%. За менш надійним позиками ЛІБОР + 1,5% і вище.

Географічна структура міжнародного банківського кредитування така. З 17 трлн дол., не погашених, наприклад, на середину 2012 р. кредитів, 4,2 трлн дол. видано банками Великої Британії, які у 2 рази перевершили своїх найближчих конкурентів з США, у останніх у міжнародному кредитному портфелі 1,6 трлн дол. На третьому місці банки Німеччини – 1,3 трлн дол., далі йдуть Кайманові острови (офшор) з 960 млрд дол., п'яте місце за Швейцарією – 876 млрд дол., шосте і сьоме ділять між собою банки Франції і Японії – 687,5 і 610,6 млрд дол. відповідно. Нагадаємо, що ця статистика складена Банком міжнародних розрахунків (БМР) по локальній (резидентській) методології, тобто за місцем реєстрації банку та його місцезнаходження, а не національною приналежністю капіталу¹¹⁷.

Це означає, що абсолютне лідерство британських банків забезпечено в тому числі американським і західноєвропейським банківським капіталом за його національною приналежністю у статутних фондах банків, зареєстрованих у Об'єднаному королівстві. Цю ж думку можна сформулювати інакше: в усіх країнах основна частка іноземних активів належить американському банківському капіталу, проте навіть

¹¹⁶ The BIS consolidated banking statistics: structure, uses and recent enhancements [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org/publ/qtrpdf/>.

¹¹⁷ Там само.

американські банки, що здійснюють міжнародну діяльність, вважають найкращим місцем своєї реєстрації Велику Британію.

У локальній статистиці БМР не випадково фігурують офшори як місце реєстрації міжнародних банків. Будь-який великий міжнародний банк сьогодні обов'язково має у своїй структурі офшорний підрозділ для зниження податкових витрат.

Частина міжнародних банківських кредитів синдикована, тобто надається синдикатами банків. Обсяг міжнародних синдикованих кредитів у 2005 р. вже досяг 1,6 трлн дол. Найбільшими позичальниками таких кредитів в 2005 р. виступили компанії енергетичного сектора США, італійська видавнича компанія Seat Pagine Gialle SpA (4,8 млрд євро), Fiat (1,6 млрд євро), BMW (9 млрд євро) та інші¹¹⁸. Основною причиною розвитку синдикованого кредитування міжнародних банків в першу чергу є зниження ризиків, а не дефіцит кредитних ресурсів окремо взятого міжнародного банку. Нерідко в синдикати міжнародних банків із зазначеної причини включають міжурядові фінансові організації або їх структури, наприклад, Міжнародну фінансову корпорацію – підрозділ Світового банку.

Основні сучасні *ризики*, з якими стикаються банки, надаючи міжнародні кредити, включають:

- кредитний – ризик неповернення в обумовлений термін основної частини боргу або відсотків за позикою;
- відсотковий – ризик несприятливої зміни відсоткових ставок;
- валютний – ризик зміни курсу валюти строкової банківської операції, а також ризик введення валютного контролю та посилення валютного регулювання в країні-кредиторі або позичальника;
- ринковий, пов'язаний зі зміною інших макроекономічних умов банківських операцій, наприклад, випереджаючого

¹¹⁸The BIS consolidated banking statistics: structure, uses and recent enhancements[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org/publ/qtrpdf>.

зростання інфляції в країні-експортері банківських кредитів, зниження норми заощаджень та інвестицій тощо.

9.3. ПРОБЛЕМА ЗОВНІШНЬОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ТА ЇЇ ЧИННИКИ

Незважаючи на позитивний вплив міжнародного кредиту на розвиток зовнішньоекономічних зв'язків, надмірне залучення іноземних кредитів країнами при послабленні уваги до проблеми раціонального використання отриманих ресурсів призводить до виникнення проблеми заборгованості держав світу, як тих, що розвиваються, так і економічно розвинених.

Зовнішній борг – це фінансові зобов'язання держави (зовнішні позики та несплачені за ними відсотки) стосовно іноземних кредиторів; це заборгованість певної країни, що підлягає сплаті у встановлені терміни, міжнародним валютно-фінансовим організаціям, урядам інших країн та їхнім центральним банкам, приватним банкам. Він формується сумарними зобов'язаннями, що знаходяться в руках іноземців-кредиторів, незалежно від валюти вираження й місця придбання. Зростання зовнішнього боргу постійно спонукатиме державу до здійснення дефолту.

Дефолт – це непогашення в строк зовнішніх зобов'язань, а також запровадження умов обміну державних цінних паперів, які є менш сприятливими для іноземних інвесторів, ніж попередні.

За структурою зовнішнього боргу розрізняють: по-перше, борг за строками, термінами сплати; по-друге, борг за валютою, грошовими одиницями; по-третє, борг за джерелами утворення – заборгованість державним, міжнародним або приватним інститутам.

На підставі домовленостей між країнами проводиться **реструктуризація зовнішньої заборгованості** – угода кредитора з позичальником, який має труднощі з погашенням своїх фінансових зобов'язань, про нову схему їх погашення. Основні методи реструктуризації боргу відображені на рис. 9.4.

Чинники, які зумовлюють проблему зовнішньої заборгованості: невеликі обсяги внутрішніх заощаджень, від'ємне сальдо за торговельними операціями, значний імпорт капіталу за відсутності власних ресурсів та інші.

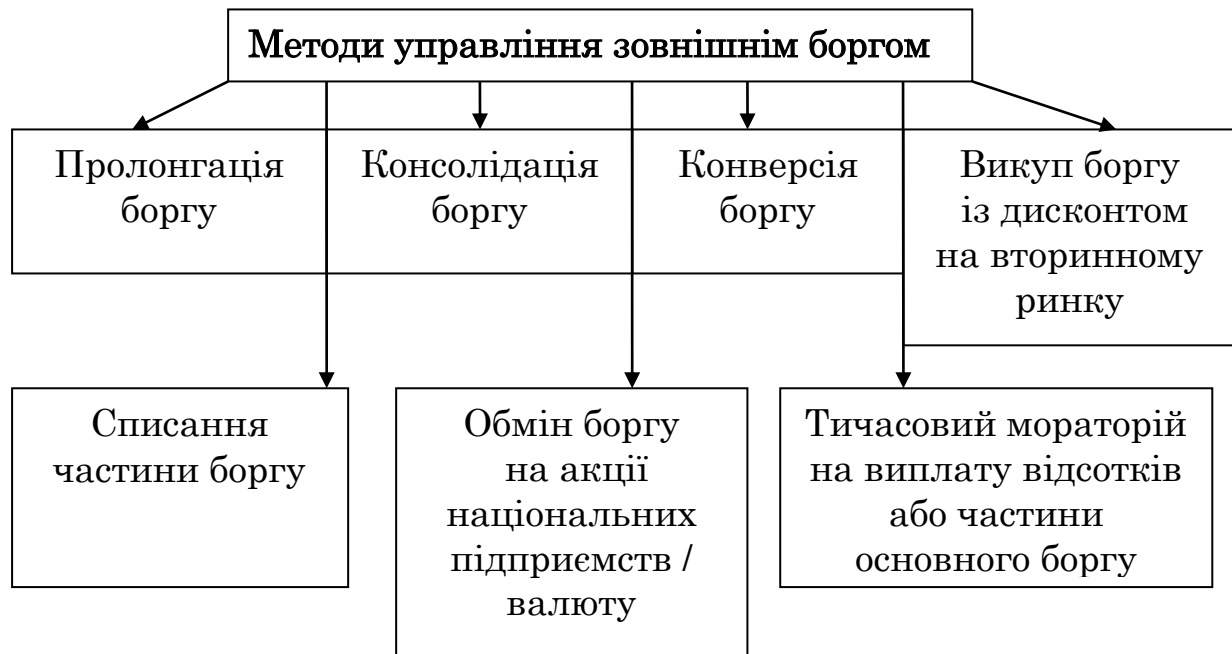


Рис. 9.4. Методи реструктуризації зовнішнього боргу

Незважаючи на те, що залучення іноземного капіталу збільшує ресурси економічного розвитку національних економік, за отримані ресурси необхідно розплачуватися. За останні роки їхня ціна настільки зросла, що витрати перевищують очікуваний ефект.

Зовнішній борг породжує проблему його обслуговування, яка включає:

- амортизацію (виплату основної суми);
- виплату відсотків.

Зобов'язання з обслуговування зовнішнього боргу виконуються або за рахунок експортної виручки і скорочення імпорту, або через нові запозичення.

Найбільший обсяг заборгованості припадає на країни, що розвиваються. На шлях незалежності ці держави стали, не будучи

обтяженими великими зовнішніми боргами. До 70-х рр. вони залучали переважно кошти з офіційних джерел, у тому числі субсидії без повернення. У 70-ті рр. заборгованість збільшилась майже на 700 млрд дол. (у 1950 р. вона становила 2 млрд дол., у 1970 р. – 66 млрд дол.), оскільки багато країн, що розвиваються, вийшли на світовий ринок позичкового капіталу¹¹⁹.

Найбільше коштів у розрахунку на душу населення отримують найбідніші країни Африки на південь від Сахари, оскільки основним критерієм при розподілі офіційної допомоги розвитку є рівень економічного розвитку країни-одержувача. На них припадає близько 1/10 населення країн, що розвиваються, і близько 1/3 загальної суми офіційної допомоги розвитку.

У 90-ті рр. практикувались різні методи відстрочення і часткового списання боргів. Так, у червні 1999 р. лідери провідних індустріальних країн домовились про списання половини зовнішнього боргу (70 із 130 млрд дол.) 30 найбідніших країн світу. Зростання зовнішнього боргу дещо уповільнилося. На початку XXI ст., за даними звітності дебіторів Світового банку (107 країн), зовнішня заборгованість країн, що розвиваються, становить більше 1,5 трлн дол. Найбільший рівень заборгованості у країнах Азії – майже 600 млрд дол. Лише незначній частині країн третього світу вдалося подолати кризу заборгованості. Для більшості вона залишається найгострішою проблемою. Наприкінці 90-х рр. найбільшим боржником була Бразилія (більш ніж 100 млрд дол.). Дещо відстає від неї Мексика. Зовнішній борг Індії, Індонезії, Аргентини становить по 50–60 млрд дол. За ними йдуть Нігерія, Філіппіни, Венесуела (по 30 млрд дол.)¹²⁰.

Разом з тим характерним для XXI ст. є зростання обсягів зовнішньої заборгованості економічно розвинених країн, зокрема,

¹¹⁹International Bank for Reconstruction and Development : IBRD Members

[Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTABOUTUS/EXTIBRD/0,,menuPK:3046081~pagePK:64168427~piPK:64168435~theSitePK:3046012,00.html>.

¹²⁰ Там само.

європейських. У зв'язку з цим заслуговує на увагу питання соціально-економічних наслідків зовнішнього державного боргу.

Так, зовнішні державні позики у поточному періоді пом'якшують вплив змін бюджетно-податкової політики на рівень споживчих витрат, заощадження та інвестиції, розширюючи цим самим фінансовий потенціал економічного зростання. Водночас держава, що залучає іноземний компенсаційний капітал, стає боржником інших країн. А це означає, що у довгостроковій перспективі обсяг національного продукту так чи інакше зменшиться, а частка у ньому зовнішнього боргу зросте. Необхідність обслуговування зовнішнього боргу призведе до прямого зменшення національного доходу країни-боржника.

Цей аспект відобразився у теоретичних концепціях американського економіста А. Лернера, який практично вперше провів диференціацію між внутрішнім і зовнішнім боргом, вказуючи на те, що внутрішній державний борг не покладає фінансовий тягар на майбутні покоління, оскільки внутрішній державний борг є суспільним активом, а виплати відсоткових платежів – суто трансферна проблема: одні члени суспільства сплачують податки, інші – отримують цю суму грошей у вигляді відсоткових платежів. Одночасно шляхом зовнішніх державних позик можна перенести борговий тягар на майбутні покоління, оскільки за залучення зовнішніх кредитів відмова від споживання відбувається за кордоном, у країні-кредиторі, однак у майбутньому виникає тягар для країни-боржника у зв'язку із виплатою суми основного боргу і відсоткових платежів. Отже, згідно з *«НОВОЮ ортодоксією»* А. Лернера є альтернатива вибору не між податками і позиками, а між внутрішнім і зовнішнім боргом.

У цілому стратегічні цілі боргової політики держави полягають у створенні умов для довгострокового розвитку внутрішнього фінансового ринку, що дав би можливість на ринкових засадах здійснювати запозичення в обсягах, за вартістю та у строки, необхідні, з одного боку, для безперебійного фінансування виваженого дефіциту державного сектора, а з

іншого – достатні для фінансування недержавного сектора економіки. При цьому ефективна боргова політика держави забезпечує перерозподіл податкового тягаря у часі, забезпечуючи податковій системі статус надійного партнера не лише держави, а й бізнесу, здатного у перспективі збільшити фінансові можливості держави.

Проте довгостроковим економічним наслідком функціонування накопичувальної системи боргоутворення виступає загальне суттєве звуження інвестиційних можливостей економіки, а міжнародний досвід свідчить, що наявність надмірного зовнішнього державного боргу гальмує економічне зростання. Він унеможливує проведення економічної політики, яка б враховувала національні інтереси, виснажує бюджет та економіку держави здійсненням значних виплат іноземним кредиторам.

Криза заборгованості на поверхні виступає як породження руху позикового капіталу, кредитних коштів, що видавалися промислово розвиненими країнами молодим державам. Насправді, її причини значно глибші. Вони охоплюють весь комплекс відносин господарського спілкування між партнерами з приводу руху капіталів, товарів і послуг. У зв'язку з цим за своєю політикоекономічною природою криза заборгованості має трактуватися не просто як криза фінансово-кредитних відносин розвинених країн із молодими державами, а як найузагальненіший вияв кризи всієї системи світогосподарських відносин між ними. І якщо це так, то і вихід з неї в межах існуючої системи нерівноправних відносин неможливий. Отже, для ліквідації кризи необхідна докорінна зміна цих відносин, перебудова їх на справедливих демократичних засадах, встановлення нового міжнародного економічного порядку.

Однозначного способу розв'язання проблеми заборгованості немає. Будь-яка програма реструктуризації потребує проведення відповідних розрахунків стосовно кожного випадку. При цьому

аналіз можливих варіантів має враховувати не лише економічні, але й політичні наслідки певних дій.

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Міжнародні кредитні відносини, відсоткова ставка, міжнародний рух капіталу, міжнародний кредит, акцептні кредити, бланкові кредити, валютні (грошові) кредити, дефолт, експортний кредит, єврокредити, зовнішній борг, компенсаційні угоди, контокорент, ЛІБОР, міжнародний рух капіталу, реструктуризація зовнішньої заборгованості, роловерний кредит, факторинг, фінансові кредити, фірмовий (комерційний) кредит, форфейтинг.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Що таке міжнародний кредит і які функції він виконує?
2. Назвіть основні причини появи міжнародного кредиту.
3. Окресліть основні фактори поширення кредитних відносин у міжнародній сфері.
4. Яку роль відіграють міжнародні фінансові організації у процесах розвитку міжнародних кредитних відносин?
5. Вкажіть призначення та охарактеризуйте діяльність МВФ.
6. Охарактеризуйте структуру та функції установ Групи Світового банку.
7. У чому полягає специфіка діяльності регіональних фінансових організацій?
8. Які механізми здійснення міжнародних банківських кредитних операцій вам відомі?
9. Чим відрізняється факторинг від форфейтингу?
10. У чому полягає проблема зовнішньої заборгованості? Розкрийте її сутність та масштаби.
11. Проаналізуйте соціально-економічні наслідки зовнішнього боргу.

12. Якими причинами обумовлена необхідність залучення зовнішніх кредитів для країни?
13. Що таке кредитна дискримінація і кредитна блокада?
14. Яка роль держави в регулюванні міжнародного кредиту?
15. У чому специфіка експортно-імпортних банків?
16. У яких формах здійснюється міждержавне регулювання міжнародного кредиту?
17. Які особливості і форми міжнародного кредитування та фінансування країн, що розвиваються?
18. Що таке офіційне фінансування розвитку та офіційна допомога розвитку?
19. Які методи врегулювання зовнішнього боргу?
20. У чому особливості глобальної фінансової кризи в 2007–2009 рр.?

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Євроринок з'явився:
 - а) на початку ХХ століття;
 - б) у 50–60-х роках ХХ століття;
 - в) наприкінці ХІХ століття;
 - г) у 80–90-х роках ХХ століття.

2. Кредити, що надаються МВФ для стабілізації платіжного балансу, дефіцит якого має тимчасовий або циклічний характер:
 - а) компенсаційні кредити;
 - б) надзвичайні кредити;
 - в) резервні кредити («стенд-бай»);
 - г) стабілізаційний («буферний») кредит.

3. Міжнародний валютний фонд (МВФ) було створено на:
 - а) Бреттон-Вудській конференції;
 - б) Генуезькій конференції;
 - в) Токійській конференції;
 - г) Паризькій конференції.

4. Яка кількість юридично відокремлених підрозділів становить Групу Світового банку?

- а) три;
- б) п'ять;
- в) вісім;
- г) сім.

5. Придбання банком або спеціалізованою компанією права вимоги щодо виплат за фінансовими зобов'язаннями у формі дебіторських рахунків за поставлені товари чи послуги – це:

- а) кредитування на компенсаційних засадах;
- б) роловерне кредитування;
- в) акцептно-рамбурсний кредит;
- г) факторинг.

6. Вкажіть метод реструктуризації зовнішнього боргу:

- а) девальвація;
- б) конверсія;
- в) концесія;
- г) амортизація.

7. Відмінною ознакою міжнародного кредиту є:

- а) належність кредитора та позичальника до різних країн;
- б) надання валютних і товарних ресурсів на умовах зворотності та виплати відсотків;
- в) належність до економічної категорії;
- г) підпорядкованість принципам зворотності, платності та добровільності.

8. У чому полягає різниця між факторингом і форфейтингом?

- а) у терміні кредитування;
- б) у наявності права регресу;
- в) обидві інші відповіді разом;

г) немає правильної відповіді.

9. Що таке євровалютана світовому ринку капіталу:

- а) іноземні гроші, за допомогою яких здійснюються валютні операції;
- б) будь-яка європейська валютна одиниця;
- в) євро;
- г) валюта тільки високорозвинених країн Європи з високим ступенем конвертованості.

10. Найбільші світові фінансові центри концентрації та перерозподілу капіталу:

- а) Цюрих, Київ, Париж, Каїр, Панама;
- б) Лондон, Нью-Йорк, Цюрих, Токіо, Сінгапур;
- в) Токіо, Варшава, Каїр, Панама;
- г) Токіо, Варшава, Мехіко, Алжир, Сідней.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Міжнародні економічні відносини : підручник / за ред. Є. Ф. Жукова. – М. : Прогрес, 2009. – 259 с.
2. Міжнародні фінанси : підручник / за ред. О. І. Рогача. – К. : Либідь, 2008. – 784 с.
3. Моїсєєв А. А. Міжнародні фінансові організації (правові аспекти діяльності) / А. А. Моїсєєв. – М. : Омега-Л, 2009.
4. Шанкр П. П. Співробітництво з фінансовими організаціями / П. П. Шанкр. – М. : Омега-Л, 2009. – 305 с.
5. Samuel Barkin J. International Organization: Theories and Institutions. Palgrave Macmillan, 2006. – 185 p.
6. Фінанси : підручник / [за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова]. – К. : Знання, 2008. – 611 с.
7. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / [под ред. Л. Н. Красавиной]. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 576 с.

8. Суэтин А. А. Международный финансовый рынок : учебник / А. А. Суэтин. – М. : КНОРУС, 2007. – 264 с.

9. Моисеев С. Р. Международные валютно-кредитные операции : учебное пособие / С. Р. Моисеев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Дело и сервис, 2007. – 816 с.

10. Оспішев В. І. Міжнародні фінанси : навчальний посібник / В. І. Оспішев, О. П. Близнюк, В. В. Кривоший. – К. : Знання, 2006. – 335 с.

11. Козик В. В. Міжнародні економічні відносини : навчальний посібник / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Н. Б. Даниленко. – К. : Знання, 2008. – 406 с.

РОЗДІЛ 10

МІЖНАРОДНА

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ _____ ■

- 10.1. Сутність, мета та функції міжнародних інвестицій.
- 10.2. Міжнародний інвестиційний ринок та інвестиційні ресурси.
- 10.3. Міжнародна підприємницька інвестиційна діяльність.
- 10.4. Політика регулювання і стимулювання інвестицій.

10.1. СУТНІСТЬ, МЕТА ТА ФУНКЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Поняття та економічна сутність інвестицій

Інвестиції – це вкладення капіталу у будь-якій формі в той чи інший бізнес для подальшого його збільшення або збереження.

На макрорівні інвестиції забезпечують фінансування механізму розвитку економіки країни. Відповідно до міжнародного досвіду, для стабільного економічного зростання інвестиції мають бути на рівні 15–30% валового національного продукту (ВНП), що забезпечується відповідними рівнями заощаджень.

На мікрорівні інвестиції – це будь-який економічний інструмент, в який вкладають гроші для отримання прибутку (доходу).

В Законі України «Про інвестиційну діяльність» інвестиції розглядаються з позиції їх економічного змісту, з погляду сфери виробництва, а саме: «...інвестиціями є усі види майнових і інтелектуальних цінностей, вкладені в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, у результаті якої створюється прибуток

(дохід) або досягається соціальний ефект»¹²¹. Такими цінностями можуть бути:

- кошти, цільові банківські вклади, акції та інші цінні папери;
- рухоме і нерухоме майно (будинки, споруди, обладнання та інші матеріальні цінності);
- майнові права, що випливають з авторського права, досвід та інші інтелектуальні цінності;
- сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технологічної документації, навичок і виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виробництва, але не запатентованих (ноу-хау);
- права користування землею, водою, ресурсами, будівлями, обладнанням, а також інші майнові права;
- інші цінності.

Можна виділити наступні найбільш суттєві ***ознаки інвестицій***:

- потенційна здатність інвестицій приносити прибуток;
- процес інвестування – перетворення частини накопиченого капіталу на альтернативні види активів суб'єкта інвестиційного процесу;
- використання різноманітних інвестиційних ресурсів, які характеризуються попитом, пропозицією та ціною;
- цілеспрямований спосіб вкладення капіталу у будь-які матеріальні та нематеріальні об'єкти (інструменти) або нематеріальні активи;
- наявність строку вкладення (цей термін завжди визначається індивідуально і залежить від рішення інвестора).

Загальну сутність інвестування визначають два ключових чинника:

- 1) ***час*** – отримання прибутку (доходу) може бути послідовним, паралельним чи інтервальним;

¹²¹Закон України «Про інвестиційну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.

2) **ризик** – кошти вкладаються в певній кількості, а величина майбутнього прибутку (доходу) досить часто невідома, більше того, її може не бути взагалі і навіть втрачаються всі інвестовані кошти. Інвестиції з низьким ризиком – безпечні для збереження вкладеного капіталу та отримання доходу, а інвестиції з високим ризиком (наприклад, спекулятивні) – мають відносну невизначеність термінів і розмірів отримання доходів.

Таким чином, інвестиції – це багатоаспектні вкладення капіталу, що можуть реалізуватися у різних формах та характеризуватися різними особливостями.

Функціонально-елементний склад інвестицій

Функціонально-елементний склад інвестицій в залежності від основних ознак:

1. За обсягом і впливом на економіку:

- **валові** – загальний обсяг коштів, що інвестуються у певному періоді, спрямованих на нове будівництво, придбання засобів виробництва та приріст товарно-матеріальних запасів;
- **чисті** – різниця валових інвестицій та амортизаційних відрахувань у певному періоді. Їх динаміка відображає характер економічного розвитку на тому чи іншому етапі.

2. За об'єктами вкладення:

- **реальні** – вкладення капіталу (коштів) у реальні активи (як матеріальні, так і нематеріальні, а також у виробничі фонди – основні й оборотні) сфер і галузей народного господарства з метою оновлення існуючих і створення нових матеріальних благ;
- **інтелектуальні** – вкладення в об'єкти інтелектуальної власності, що впливають з авторського, винахідницького і патентного права на промислові зразки і моделі;
- **фінансові** – вкладення коштів у різні фінансові інструменти (активи), в тому числі придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та ін.

3. За формами власності:

- **приватні** – вкладення капіталу (коштів) у реальні активи (як матеріальні, так і нематеріальні, а також у виробничі фонди – основні й оборотні) сфер і галузей народного господарства з метою оновлення існуючих і створення нових матеріальних благ;

- **державні** – здійснюються центральними і місцевими органами влади.

4. За періодом дії:

- **короткострокові** – вкладення капіталу на період до року;
- **довгострокові** – розраховані на термін більше року або не обмежені якимось терміном.

5. За регіональною ознакою:

- **внутрішні** – вкладення коштів в об'єкти інвестування, розміщені у територіальних межах даної країни. Розрізняють **національні** та **іноземні** інвестиції (залежно від суб'єкта, який здійснює інвестування на території даної країни);

- **зовнішні (зарубіжні)** – вкладення в об'єкти інвестування, розміщені за територіальними межами даної країни;

- **міжнародні** – інвестиції за кордон та іноземні. Це інвестиції, реалізація яких передбачає взаємодію учасників, які належать різним державам (резидентів та нерезидентів стосовно конкретної країни).

6. За характером участі в інвестиційному процесі:

- **прямі** – вкладення капіталу з метою сприяння отриманню прибутку (доходу) та вкладання, що зумовлені довгостроковим економічним інтересом і забезпечують контроль інвестора над об'єктом інвестування, а також усі внутрішньокорпораційні перекази капіталу у формі кредитів і позик між прямим інвестором і філіями, дочірніми та асоційованими компаніями;

- **портфельні** – вкладення капіталу в цінні папери з метою отримання доходу (дивідендів). Такі інвестиції не забезпечують реального контролю інвестора над об'єктом інвестування.

Динаміка показників чистих інвестицій відображає характер і особливості економічного розвитку країни у певний історичний термін. При цьому зростання обсягів чистих інвестицій зумовлює

збільшення прибутку, а темпи зростання сумарного прибутку значно перевищують темпи зростання обсягу чистих інвестицій. Таке явище називається **ефектом мультиплікатора** і залежить від числового значення коефіцієнта, що характеризує відношення зростання прибутку до збільшення обсягу чистих інвестицій.

Важливою складовою міжнародної інвестиційної взаємодії є **державна іноземна допомога**, що не має комерційного характеру і надається на пільгових умовах. Структурно її формують гранти, позики і технічна допомога, що мають як двох-, так і багатосторонню основу.

У країн-донорів (як правило, розвинених країн) при наданні допомоги тій чи іншій країні превалюють політичні і стратегічні пріоритети. В той же час, майже у всіх випадках має місце економічне обґрунтування грантів, позик, технічної допомоги. Наприклад, типовими є «прив'язка» іноземної допомоги до експорту країни-донора, а також подорожчання іноземної допомоги, превалювання позик над грантами тощо.

Мотивація країн-реципієнтів (в основному, країни, що розвиваються, та країни з перехідними економіками) впливає з необхідності залучення ними додаткових ресурсів для власного економічного розвитку за умов недостатності внутрішніх накопичень для підтримки валюти та інвестування.

Міжнародні інвестиції, їх систематизація та особливості

Міжнародні інвестиції включають в себе як інвестиції за рубіж, так і іноземні (рис. 10.1).

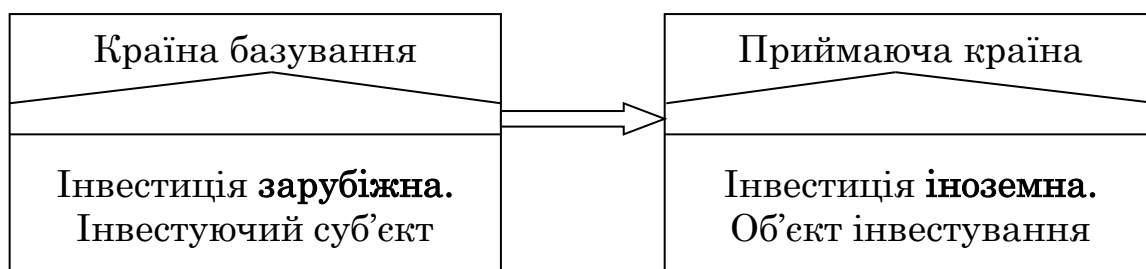


Рис. 10.1. Міжнародні інвестиції

Міжнародні інвестиції характеризуються:

- інституційною природою;
- цільовою орієнтацією;
- видами;
- формами;
- джерелами;
- величиною і термінами інвестування(рис. 10.2).

При здійсненні міжнародних інвестицій необхідно враховувати їхні *особливості*, а саме:

- *психологічні бар'єри*, які пов'язані з міжнародними інвестиціями, обумовлені незнанням економіки, політики і культури інших країн, іноземних мов, методів торгівлі на фінансових ринках, порядку звітності й ін.;

- *інформаційні труднощі*, а саме одержання потенційним інвестором інформації про іноземні ринки й емітентів з тим самим ступенем докладності, що й про учасників національного ринку, може бути пов'язане з певними труднощами. Міжнародні інформаційні системи, що містять дані для міжнародних інвестицій:

- міжнародні інформаційні системи, такі як *Reuters, Telerate, Tenfore, Forex*, які не тільки повідомляють новини, але й наводять ціни за окремими ринками і цінними паперами;

- спеціальні цінові системи, такі як *Exshare* і *Telekurs*, що дають велику інформацію з усіх світових ринків, включаючи дані про рух капіталів і дивіденди;

- *юридичні складності* для іноземних інвесторів у різних країнах при розміщенні капіталу й поверненні у свою країну капіталу й отриманого доходу, включаючи особливості оподаткування;

- *додаткові міжнародні інвестиції*, які звичайно пов'язані з додатковими трансакційними витратами, що включають більш високі комісійні посередникам на іноземних ринках, більш високу плату за оформлення угод, більш високу плату керуючим портфелями міжнародних інвестицій;

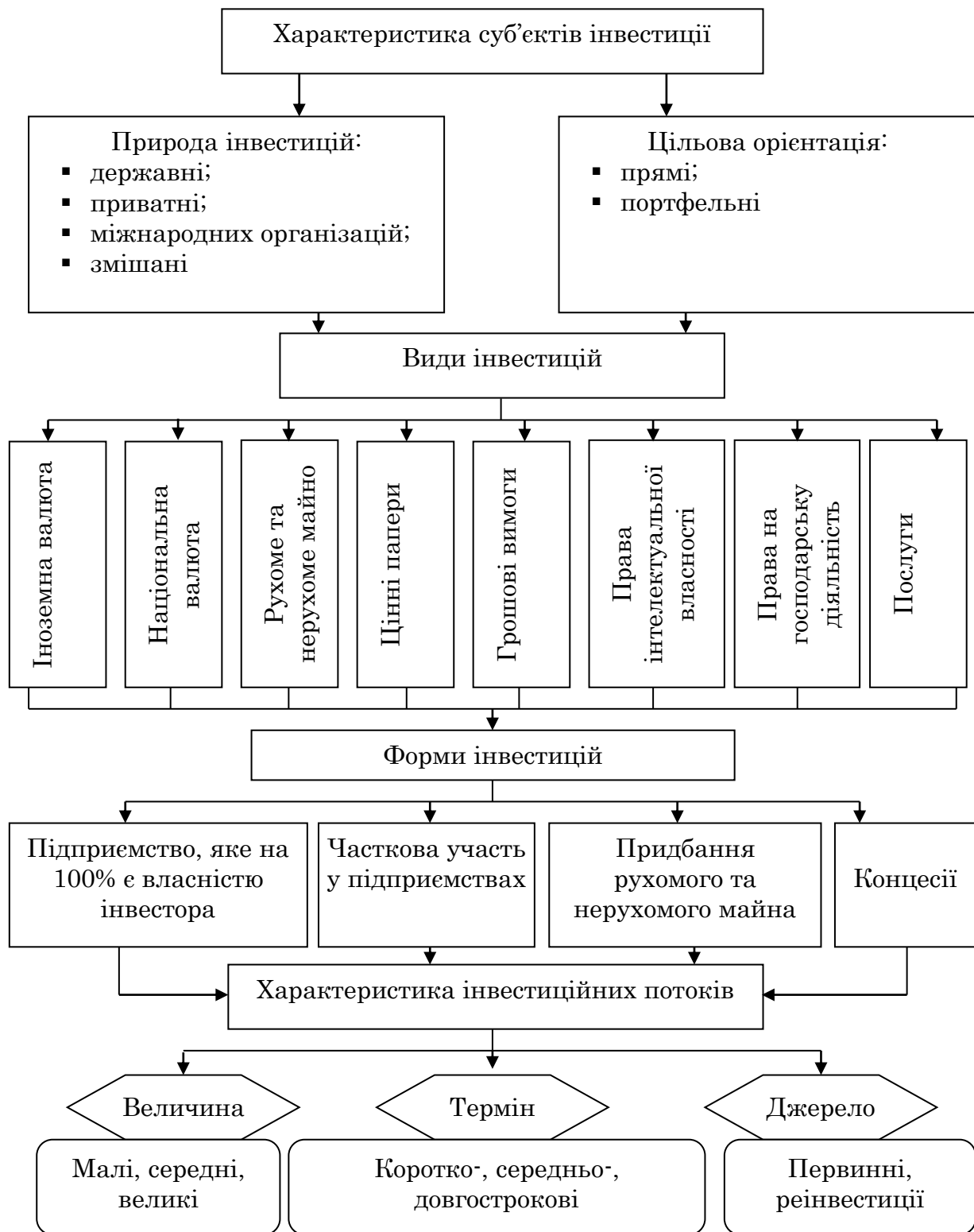


Рис. 10.2. Систематизація міжнародних інвестицій

- **ризики міжнародних інвестицій**, які включають:

- ризики національних ринків, пов'язані з політичною нестабільністю, корупцією, недосконалим законодавством;
- додаткові ризики для нерезидентів, пов'язані з можливим введенням обмежень на їхню діяльність і на вивіз капіталу і доходу;
- валютні ризики.

Види, форми і мотивація руху капіталу

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

З напрямом руху інвестиційних ресурсів, що складаються як із власних (національних), так і іноземних інвестицій, пов'язані такі поняття, як:

- **втеча капіталу** – переведення значних розмірів капіталу в країни з більш сприятливим інвестиційним кліматом (для уникнення високого рівня оподаткування, негативних наслідків інфляції, ризику експропріації) і вигідною гарантованістю його розміщення в інших країнах;

- **чистий приплив капіталу** – різниця між обсягом надходження грошових коштів з-за кордону (через позики і продаж іноземним інвесторам фінансових активів) та обсягом вивозу капіталу у формі позичок іноземним позичальникам чи купівлі фінансових активів зарубіжних емітентів.

На рис. 10.3 представлена схема міжнародного руху капіталу, яка дозволяє уявити мотивацію і форми міжнародних інвестицій.

У сучасній структурі міжнародних інвестиційних потоків превалює експорт (імпорт) приватного капіталу, хоча існує й певна частка експорту (імпорту) державного та змішаного капіталу.

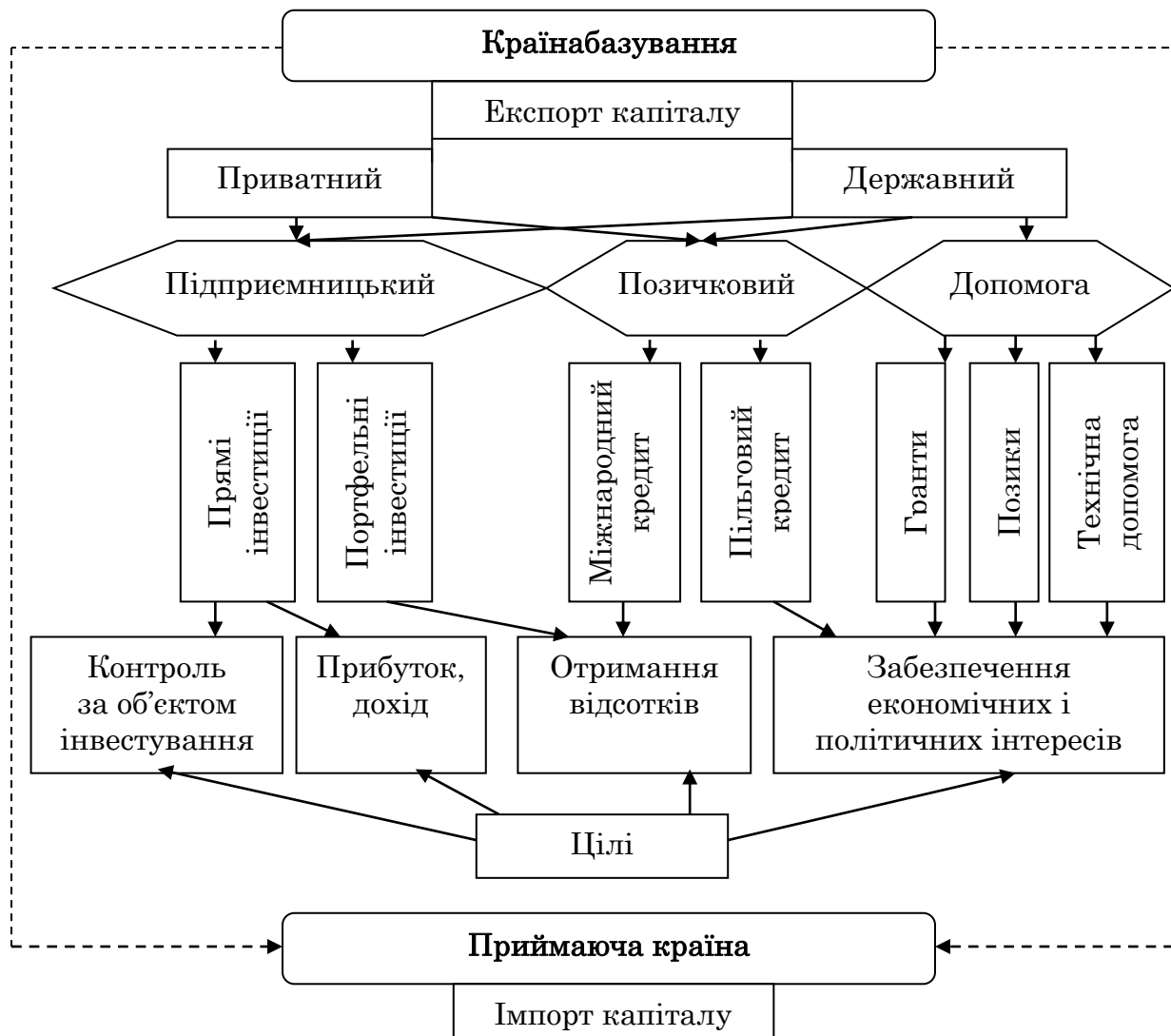


Рис. 10.3. Види, форми і мотивація руху капіталу

10.2. МІЖНАРОДНИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РИНОК ТА ІНВЕСТИЦІЙНІ РЕСУРСИ

Сутність та складові міжнародного інвестиційного ринку

Інвестиційна діяльність – це сукупність практичних дій суб'єктів щодо реалізації інвестицій.

Інвестиційний ринок – це ринок, що регулює сукупність економічних відносин, які виникають між продавцем та покупцем інвестиційних ресурсів.

Інвестиційні ресурси – це поєднання реального і фінансового капіталу в процесі їх обігу. Ресурси інвестора складаються з

ресурсів, отриманих з усіх доступних джерел інвестування (внутрішніх, залучених і позичених).

Суб'єктом інвестиційної діяльності, що приймає рішення про вкладення власних, запозичених або залучених майнових чи інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування, є інвестор. Залежно від масштабу керованих ресурсів, характеру і методик прийняття рішень інвестори розподіляються таким чином:

- індивідуальний інвестор – самостійно (без посередників) здійснює інвестиційну діяльність;
- інституційний інвестор – фінансовий посередник, що акумулює кошти індивідуальних інвесторів і здійснює спеціалізовану інвестиційну діяльність, як правило, стосовно операцій з цінними паперами (інвестиційні фонди та компанії, пенсійні фонди, страхові компанії, взаємні фонди і банки);
- корпоративний інвестор – підприємства та організації різних галузей економіки;
- як специфічний інвестор виступає уряд.

Учасники інвестиційної діяльності – фізичні та юридичні особи, які забезпечують реалізацію інвестицій як виконавці замовлень або доручень інвестора.

Об'єкти інвестування можна систематизувати за трьома групами: матеріальні, нематеріальні та фінансові активи. Класифікація інвестицій за об'єктами інвестування представлена на рис. 10.4.

Міжнародна інвестиційна діяльність – це сукупність дій суб'єктів (інвесторів і учасників) щодо здійснення інвестицій за кордон та іноземних інвестицій з метою одержання прибутку.

Міжнародний інвестиційний ринок – це регулятор сукупності економічних відносин, що виникають між продавцем інвестиційних ресурсів та їх покупцем, які є резидентами різних країн.

Функціональна структура міжнародного інвестиційного ринку:

1. Ринок об'єктів реального інвестування.
 - 1.1. Ринок прямих капіталовкладень:

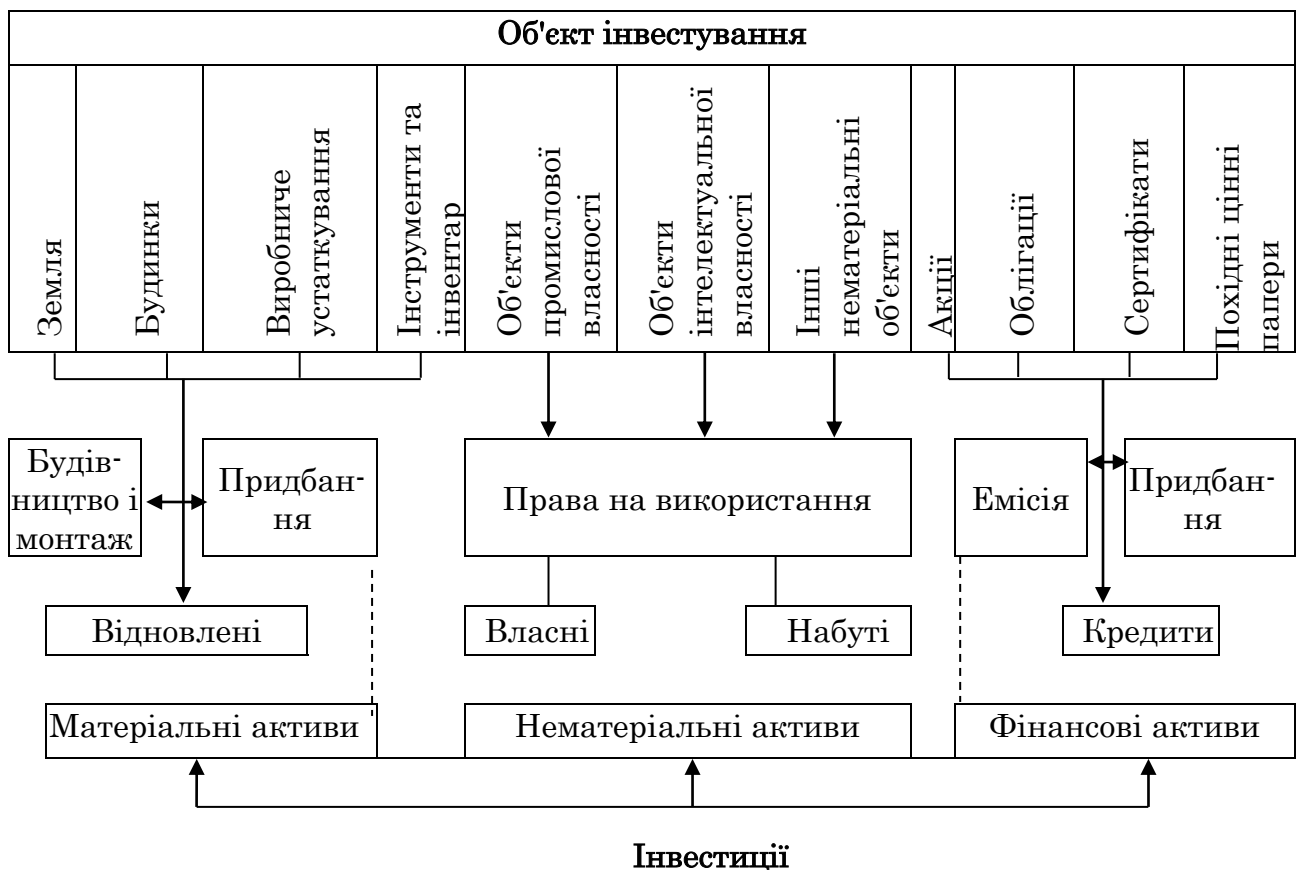


Рис. 10.4. Класифікація інвестицій за об'єктами інвестування

- нове будівництво;
 - розширення;
 - реконструкція;
 - технічне переозброєння.
- 1.2. Ринок нерухомості.
- 1.3. Ринок інших об'єктів реального інвестування.
2. Ринок інструментів фінансового інвестування.
- 2.1. Фондовий ринок:
- ринок облігацій (іноземних, єврооблігацій);
 - ринок акціонерного капіталу (біржовий, євроакцій).
- 2.2. Грошовий ринок.

Інвестиційна діяльність, спрямована на здійснення прямих інвестицій за кордон чи іноземних, може розглядатися як *міжнародна підприємницька інвестиційна діяльність*. Основу

міжнародного портфельного інвестування становлять *міжнародні операції з цінними паперами*.

Специфіку типів міжнародної інвестиційної діяльності наведено в табл. 10.1. Комплекс заходів з моменту прийняття рішення про інвестування до завершальної стадії інвестиційного проекту визначається як *інвестиційний цикл*, що включає передінвестиційну, інвестиційну та експлуатаційну фази.

Таблиця 10.1

Специфіка типів міжнародної інвестиційної діяльності

Тип діяльності	Вид інвестицій	Класифікація за основною ознакою	Мета інвестування
Міжнародна підприємницька інвестиційна діяльність	Прямі	Іноземні	Отримання прибутку (доходу) через інвестування безпосередньо підприємницьких об'єктів на основі взаємного економічного інтересу
		Зарубіжні	
Міжнародні операції з цінними паперами	Портфельні	Активи	Отримання прибутку (дивідендів) через використання фінансових інструментів без чітко вираженої мотивації
		Пасиви	

Низка інвестиційних циклів, що повторюються, – це *інвестиційний процес*. До нього постійно залучаються ті, хто має вільні інвестиційні ресурси, і ті, хто відчуває в них потребу. В табл. 10.2 представлено етапи інвестиційного процесу підприємства.

Щодо суб'єктів міжнародної інвестиційної діяльності вживають такі поняття:

Таблиця 10.2.

Етапи інвестиційного процесу

№	Етап	Зміст етапу
1.	Становлення	<ul style="list-style-type: none"> ▪ визначення цілей і критеріїв інвестування; ▪ формування інвестиційної програми; розрахунок загальних показників; ▪ визначення особливостей інвестиційного циклу на підприємстві; ▪ визначення потреби в інвестиційних ресурсах
2.	Акумуляування накопичень	<ul style="list-style-type: none"> ▪ вибір джерел інвестування; ▪ визначення оптимальної структури джерел інвестування; ▪ вибір способів акумуляції накопичень та їх зберігання
3.	Формування інвестиційних ресурсів	<ul style="list-style-type: none"> ▪ формування комплексу майнових та інтелектуальних цінностей, що вводяться в обіг з метою одержання прибутку або соціального ефекту
4.	Використання інвестиційних ресурсів	<ul style="list-style-type: none"> ▪ експлуатація комплексу майнових й інтелектуальних цінностей з метою одержання прибутку або соціального ефекту
5.	Формування інвестиційних благ	<ul style="list-style-type: none"> ▪ одержання матеріальних цінностей або надходження платежів від результатів експлуатації комплексу майнових й інтелектуальних цінностей
6.	Розподіл інвестиційних благ	<ul style="list-style-type: none"> ▪ оцінка фактичної ефективності інвестицій; ▪ розподіл прав з експлуатації комплексу інвестиційних благ; ▪ розподіл прибутку від інвестування: виплата відсотків, кредитів, дивідендів, паїв

- інвестор інвестицій за кордон – суб'єкт-донор, який є резидентом певної країни і який вкладає кошти в об'єкти за кордоном;
- зарубіжний реципієнт інвестицій – суб'єкт, який не є резидентом країни базування і який отримує кошти від інвестора, що є резидентом країни базування;

- іноземний інвестор – суб'єкт, який не є резидентом приймаючої країни і який вкладає кошти в реципієнтів, що є резидентами приймаючої країни;

- реципієнт іноземних інвестицій – суб'єкт, який є резидентом приймаючої країни і який залучає кошти іноземних інвесторів.

На міжнародні інвестиційні процеси впливає ціла низка чинників:

1. Глобально-економічні – стан розвитку світової економіки, міжнародних факторних ринків у т. ч. інвестиційного; стабільність світової валютної системи; рівень транснаціоналізації та регіональної інтеграції; розвиток міжнародної інвестиційної інфраструктури.

2. Політично-економічні – політична стабільність; ступінь втручання уряду в економіку; ставлення до зарубіжних та іноземних інвестицій; дотримання двох- і багатосторонніх угод.

3. Ресурсно-економічні – наявність природних ресурсів; демографічна ситуація; географічне положення.

4. Загально-економічні – темпи економічного росту; співвідношення споживання і заощаджень; ставка позикового відсотка; норма чистого прибутку; рівень і динаміка інфляції; конвертованість валюти; стан платіжного балансу.

Інфраструктура міжнародного інвестування забезпечує міжнародну інвестиційну діяльність і являє собою:

- ***у широкому розумінні*** – інформаційні й транспортні мережі, валютні та фінансові ринки, ринки золота й інших цінних металів, національні, регіональні та міжнародні валютно-кредитні й фінансові організації тощо;

- ***у вузькому розумінні*** – сукупність інвестиційних інституцій і мереж.

Міжнародні інвестиційні інститути включають: міжнародні інвестиційні фонди, компанії, промислові і фінансові ТНК, міжнародні фінансові організації. Їх сукупність можна трактувати як міжнародну інвестиційну інфраструктуру, яка не тільки обслуговує рух коштів від інвестора до реципієнта, але й задає можливі схеми такого руху.

Мотивація країн-донорів: при інвестуванні за кордон превалюють такі економічні стимули, як підвищення середньої норми прибутковості капіталу і зниження ризиків, а також політичні й стратегічні пріоритети.

Мотивація країн-реципієнтів: іноземні інвестиції сприяють економічному зростанню приймаючої економіки на основі більш ефективного використання національних ресурсів. Суб'єкти інвестиційної діяльності мають різні джерела ресурсів (табл. 10.3).

Таблиця 10.3

Ресурси суб'єктів інвестиційної діяльності

Інвестори	Ресурси	
	Власні (внутрішні)	Залучені та позичені
Фізичні особи	Збереження та заощадження, неспожита частина індивідуальних доходів	–
Корпорації	Запаси компаній, нерозподілений прибуток, амортизаційні та інші фонди, інші власні кошти (ноу-хау, позареалізаційні прибутки тощо)	Кошти, залучені за рахунок продажу акцій, облігацій, інших цінних паперів, довгострокові кредити та позики
Держава (уряд)	Прибутки державних підприємств, податкові надходження, відрахування у державні фонди соціального страхування, державні резерви, кредитно-грошові емісії, кошти від приватизації	Внутрішні і зовнішні позики (державні облігації, казначейські зобов'язання тощо)

Структура інвестиційних ресурсів, з одного боку, суттєво впливає на дохідність, ризик та ефективність інвестиційної діяльності, а з іншого – визначає коло та специфіку обліково-аналітичних завдань і процедур.

Потоки ресурсів на міжнародному фінансовому ринку досить мінливі у географічному, функціональному та інституціональному

аспектах. Сучасні інвестиційні потоки дедалі активніше концентруються у промислово розвинених країнах, при цьому концентрація у розвинених країнах характерна і для портфельного інвестування, і для міжнародних інвестиційних кредитів. Паралельно формуються кілька нових центрів інвестиційної активності, таких як Мексика, землі колишньої Східної Німеччини, Китай, країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону, окремі європейські країни з перехідними економіками (Росія, Польща, Угорщина, Чехія, Словаччина).

У цілому для сучасного міжнародного інвестиційного ринку характерними є постійна диференціація, диверсифікація окремих його сегментів, переважно глобальний характер функціонування.

Кон'юнктура інвестиційного ринку та інвестиційний ризик

Інвестиційна діяльність невід'ємно пов'язана з оцінкою стану і прогнозуванням розвитку інвестиційного ринку.

Система чинників, що характеризують поточний стан попиту, пропозиції, цін та рівня конкуренції інвестиційних товарів і послуг, визначає **кон'юнктуру інвестиційного ринку**. Її моніторинг та аналіз здійснюється на основі інформації, що надходить з різних джерел, найдоступнішими з яких є друковані видання та міжнародна комп'ютерна мережа Інтернет.

Кон'юнктура інвестиційного ринку характеризується чотирма стадіями.

Перша стадія – пожвавлення кон'юнктури – пов'язана з підвищенням активності ринкових процесів у зв'язку з пожвавленням економіки в цілому і характеризується зростанням обсягу попиту на об'єкти інвестування, підвищенням рівня цін на них, розвитком конкуренції серед інвестиційних посередників.

Друга стадія – підйом кон'юнктури – характеризується різким зростанням попиту на всі інвестиційні товари, які існуюча пропозиція, не дивлячись на її зростання, повністю задовольнити не може. Одночасно зростають ціни на усі об'єкти інвестування, підвищуються доходи інвесторів та інвестиційний посередників.

Третя стадія – криза – пов'язана зі зниженням інвестиційної активності у зв'язку зі спадом в економіці в цілому, відносно повним насиченням попиту на об'єкти інвестування та деяким надлишком пропозиції. Характерна стабілізація, а потім початок зниження рівня цін на більшість об'єктів інвестування. Знижуються й доходи інвесторів та інвестиційних посередників.

Четверта стадія – депресія. На інвестиційному ринку ця стадія є найбільш несприятливим періодом з точки зору інвестиційної активності. Вона характеризується найнижчим рівнем попиту і скороченням обсягу пропозиції об'єктів інвестування. Обсяг пропозиції продовжує перевищувати обсяг попиту. На цій стадії істотно знижуються ціни на об'єкти інвестування. Доходи інвесторів та інвестиційних посередників падають до найнижчої відмітки, а за деякими напрямками інвестиційна діяльність стає збитковою.

Інвестиційний ризик характеризує ймовірність виникнення непередбачуваних фінансових витрат у ситуації невизначених умов інвестування. Інвестиційні ризики доцільно класифікувати за наступними ознаками:

1. За сферами виявлення:
 - економічний;
 - політичний (пов'язаний з адміністративними обмеженнями);
 - соціальний (забастовки, незаплановані соціальні витрати);
 - екологічний (буревії, затоплення тощо);
 - інші види (викрадення, шахрайство партнерів тощо).
2. За формами інвестування:
 - реального інвестування (незручне розташування об'єкта, перебої з постачанням обладнання, збільшення цін на інвестиційні товари, некваліфікований підрядник тощо);
 - фінансового інвестування (непродуманий підбір фінансових інструментів, обман інвесторів тощо).
3. За джерелами виникнення:

- систематичний (ринковий) – виникає для всіх учасників інвестиційної діяльності і для всіх форм інвестування. Такий ризик може бути викликаний зміною стадії економічного циклу, значними змінами податкового законодавства у сфері інвестицій та іншими факторами, на які інвестор вплинути не може;

- несистематичний, який виникає для окремих форм інвестування і для окремих видів інвестиційної діяльності.

Виокремлюють також наступні **рівні оцінки ризиків інвестиційних проектів:**

- безризикові інвестиції – як правило, це облігації державної позики;

- інвестиції з рівнем припустимого ризику. Існує ймовірність втрати усєї суми розрахункового чистого прибутку за інвестиційним проектом, що розглядається;

- інвестиції з рівнем критичного ризику. Ситуація, коли існує ймовірність втрати не тільки прибутку, але й усєї суми розрахункового валового доходу за інвестиційним проектом;

- інвестиції з рівнем катастрофічного ризику. Існує ймовірність втрати інвестором усіх активів у результаті банкрутства.

Ліквідність інвестицій – потенційна спроможність за короткий час і без суттєвих фінансових витрат трансформуватися у грошові кошти.

Оцінка ліквідності інвестицій здійснюється за двома критеріями:

1) витрати часу на реалізацію ліквідності окремих об'єктів інвестування, а саме:

- терміноволіквідні об'єкти інвестування (до 7 днів);
- високоліквідні (від 8 до 30 днів);
- середньоліквідні (від 1 до 3-х місяців);
- слаболіквідні (більше 3-х місяців);

2) рівень фінансових витрат – визначається шляхом співвіднесення суми цих витрат і суми інвестицій (коефіцієнт витрат):

- низькі витрати ($K \leq 5\%$);

- середні ($K \leq 6-10\%$);
- високі ($K \leq 11-20\%$);
- дуже високі ($K \geq 20\%$).

Інвестор прагне придбати набір високоліквідних активів, оскільки це забезпечить йому високу ступінь маневрування в процесі управління інвестиційним портфелем. Для того щоб залучити інвестора до придбання слабо ліквідних активів, йому необхідно обіцяти додатковий інвестиційний дохід за зниження ліквідності.

10.3. МІЖНАРОДНА ПІДПРИЄМНИЦЬКА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Форми та мотивація міжнародної підприємницької інвестиційної діяльності

Міжнародна підприємницька інвестиційна діяльність опосередковує інвестиційні форми бізнесу, які насамперед спрямовані на входження в зарубіжний ринок у процесі інтернаціоналізації господарської діяльності. Інтернаціоналізація на мікрорівні як процес залучення фірми до міжнародних операцій має стадійний характер (рис. 10.6).

Виділяють зовнішні та внутрішні чинники, що впливають на вибір форми виходу на зарубіжні ринки. Найважливішими **зовнішніми чинниками** є такі:

- ринкові чинники зарубіжної країни: розмір ринку та перспективи росту, конкурентна структура тощо;
- середовищні чинники зарубіжної країни: політичні, економічні та соціально-культурні характеристики, зокрема урядова політика щодо прямих іноземних інвестицій; географічна відстань; економічне зростання, зовнішні зв'язки країни тощо;
- виробничі чинники зарубіжної країни: наявність, якість і вартість сировини, робочої сили, а також ступінь розвитку інфраструктури (транспорт, комунікації тощо);
- чинники країни базування: розмір ринку, вартість виробництва, умови конкуренції, рівень урядової підтримки міжнародного бізнесу тощо.

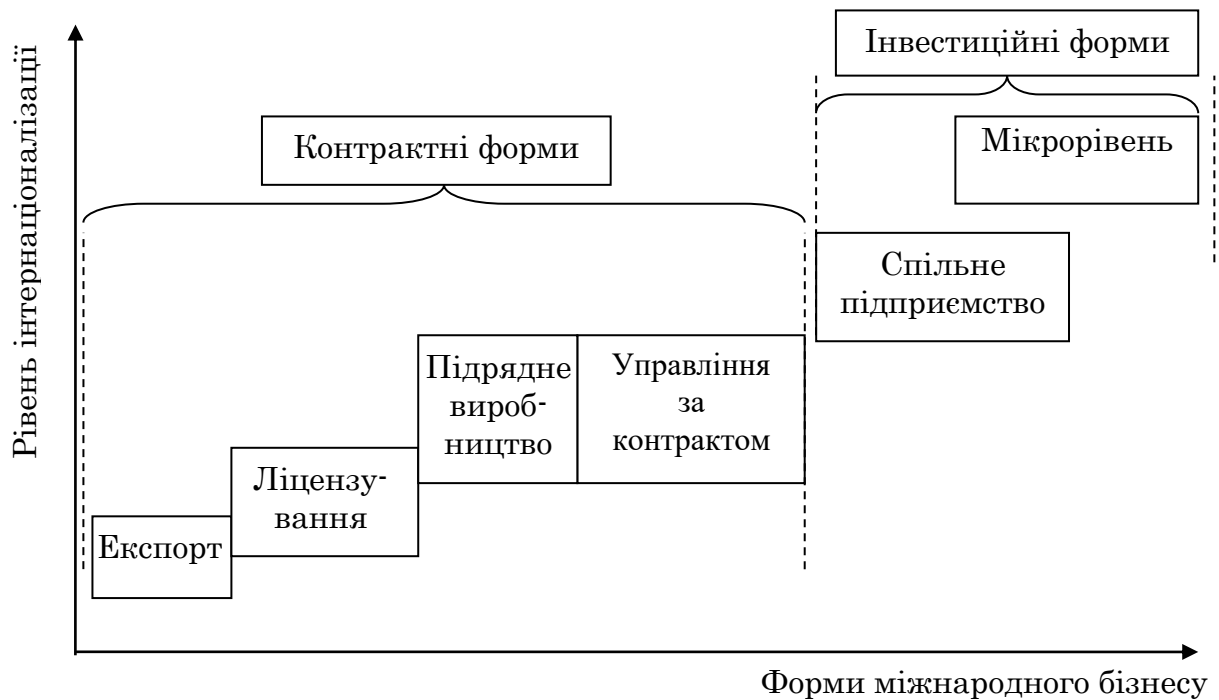


Рис. 10.6. Контрактні та інвестиційні форми міжнародного бізнесу

Серед **внутрішніх чинників**, що найбільше впливають на вибір форми зарубіжної діяльності, можна виокремити дві основні групи:

- продуктові – ступінь диференціації продукту, гарантійне та післягарантійне обслуговування, технологічний рівень, потенціал глобальної стандартизації тощо;
- ресурсні – управлінські, інвестиційні і технологічні ресурси, виробничий та маркетинговий досвід; оцінка важливості зарубіжної діяльності, яку дає вищий менеджмент фірми.

Здебільшого підприємство, що виходить на зарубіжний ринок, розглядає переваги та недоліки таких варіантів діяльності: експорт; контрактні коопераційні угоди, в тому числі ліцензування та франчайзинг; створення за кордоном спільного підприємства, власного виробництва чи філії (табл. 10.4).

Оптимальним для фірми буде такий вибір варіанту виходу на зарубіжні ринки, який забезпечить одержання максимального прибутку у заздалегідь визначений час з урахуванням обмежень, зумовлених рівнем забезпеченості ресурсами, допустимим рівнем

ризика, а також необхідністю вирішення завдань, не пов'язаних прямо з одержанням прибутку (забезпечення стратегічної гнучкості, формування іміджу тощо).

Таблиця 10.4

Основні форми міжнародної підприємницької інвестиційної діяльності

Форми виходу	Переваги	Недоліки
Експорт	<ul style="list-style-type: none"> ▪ збереження контролю над виробництвом продукту; ▪ підтримка національного виробника 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ вразливість перед зарубіжними протекціоністськими бар'єрами; ▪ чутливість до коливань валютних курсів
Контрактні коопераційні угоди: – ліцензування; – франчайзинг	<ul style="list-style-type: none"> ▪ невисока потреба в інвестиціях 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ мінімальний рівень реального контролю
Спільні підприємства	<ul style="list-style-type: none"> ▪ мінімальність ризику; ▪ потреба в менших затратах, ніж у разі створення власної виробничої філії 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ необхідність високо деталізованої контрактної роботи; ▪ складність управління
Створення за кордоном власної виробничої філії	<ul style="list-style-type: none"> ▪ забезпечення повного контролю; ▪ локалізація виробництва 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ необхідність значних інвестицій; ▪ можлива непопулярність з політичного погляду

На масштабах, динаміці та результативності міжнародної підприємницької інвестиційної діяльності позначається сукупність багатьох взаємопов'язаних факторів. Під їх впливом формуються стратегічні орієнтації країн базування та приймаючих країн, які, в свою чергу, впливають на мотивацію безпосередніх партнерів.

Для країн базування, традиційно головними серед яких є промислово розвинені країни, вирішальним макроекономічним фактором експортної орієнтації прямого підприємницького капіталу є стан балансу ввозу і вивозу інвестицій. У зв'язку з цим виокремлюють три групи країн: 1) ті, що переважно експортують капітал (наприклад, Японія); 2) ті, що зберігають приблизну рівновагу експорту та імпорту капіталу (ФРН, Франція); 3) нетто-імпортери (Ірландія, Іспанія, Португалія, США, Туреччина). Останнім часом крупними експортерами капіталу стали також Південна Корея, Тайвань, Китай, країни Близького Сходу.

Для приймаючої країни *привабливість прямих інвестицій* зумовлена тим, що:

- імпорт прямих підприємницьких капіталів збільшує в країні виробничі потужності та ресурси, сприяє поширенню передової технології та управлінського досвіду, підвищенню кваліфікації трудових ресурсів;
- за умов імпорту інвестицій з'являються не тільки нові матеріальні й фінансові ресурси, а й мобілізуються і продуктивніше використовуються національні ресурси;
- прямі інвестиції сприяють розвитку національної науково-дослідної бази;
- імпорт прямих інвестицій стимулює конкуренцію і пов'язані з нею позитивні явища (підрив позицій місцевих монополій, зниження цін та підвищення якості продукції, що заміщує як імпорт, так і застарілі вироби місцевого виробництва);
- такий імпорт підвищує попит та ціни на національні (місцеві) фактори виробництва;
- у країні збільшуються бюджетні надходження у вигляді податків на діяльність міжнародних спільних підприємств;
- за слабого контролю за використанням держпозик інвестиційний ризик переноситься на іноземних інвесторів, які самостійно вирішують проблему самоокупності.

Таким чином, ефект іноземних інвестицій на економічний розвиток приймаючої країни виявляється у тому, що:

- іноземні інвестиції можуть збільшити обсяг сукупного капіталу і сприяти економічному зростанню. Однак необхідно, щоб зарубіжні інвестиції не витіснили рівні суми національних капіталів унаслідок росту конкуренції на ринках;

- іноземні інвестиції сприяють економічному зростанню, якщо вони більш рентабельні чи прибуткові порівняно з національними капіталовкладеннями;

- внесок іноземних інвестицій у збільшення економічного зростання можливий тільки в умовах наявності зв'язку між ними і рівнем кваліфікації трудових ресурсів.

Поряд із позитивними ефектами ПІІ зокрема і капіталу в цілому економічний розвиток і зростання економіки приймаючої країни мають і *потенційні негативні ефекти*:

- витиснення національних капіталів і компаній (так званий ефект *crowding out*);

- сприяння відтоку капіталу з країни на основі трансфертного ціноутворення.

При розробці національної політики регулювання інвестиційних потоків держава враховує їхній можливий негативний вплив за рахунок того, що:

- вкладення іноземного капіталу у виробництво відбувається одноразово, а вивіз прибутку – постійно. Це призводить до вирівнювання обсягу раніше завезеного (у формі капіталовкладень) і вивезеного капіталу (у формі прибутку і доходів). Таким чином, відбувається «старіння» інвестицій. Однак далеко не завжди інвестор цілком вивозить отриманий прибуток. Щоб стимулювати реінвестування отриманого прибутку в приймаючій країні, необхідний стабільний і сприятливий інвестиційний клімат;

- як відомо, капітал (іноземний чи національний) вкладається в галузі, що забезпечують найбільш швидку й ефективну віддачу, що може привести до диспропорційного розвитку національної економіки, якщо держава не буде регулювати напрямок капіталопотоків. Сказане відноситься також

до екологічно брудних галузей виробництва, що переносяться із промислово розвинених країн у держави, що розвиваються, і в країни з перехідною економікою з порівняно м'якими стандартами захисту навколишнього середовища;

- виділяють і психологічний момент, а саме негативне відношення приватнопідприємницького сектора, окремих громадян приймаючої країни до володіння іноземним капіталом прибутковими галузями, компаніями, впливом, який вони здійснюють на визначення стратегії розвитку тієї чи іншої галузі економіки.

Крім того, до *стримуючих факторів розвитку* іноземної підприємницької діяльності експерти відносять такі:

- імпортовані ресурси працюють задля окупності та отримання прибутку, який потім репатріюється. Причому у довгостроковому контексті відтік ресурсів через репатріацію прибутку має перевищувати величину первинних вкладів. Тому говорити про зростання виробничого потенціалу приймаючої країни за рахунок іноземних інвестицій доцільно тільки з огляду на їх стимулюючий вплив на економічний розвиток країни в цілому;

- цілі іноземного інвестора можуть не збігатися з національними. На практиці, як правило, не вдається уникнути зіткнення національних інтересів та інтересів іноземних інвесторів. Нерідко має місце дискримінація національного сектора, яка посилюється правовими заходами макроекономічного стимулювання іноземних інвестицій;

- підприємства з іноземними інвестиціями як канали передачі технологій часто стають відносно закритими анклавом у національній економіці, слабо пов'язаними з іншою її частиною, на яку, проте, падають витрати із забезпечення функціонування анклаву. При цьому сила ефекту анклавності обернено пропорційна рівню розвиненості приймаючої країни. Крім того, приймаюча країна, як правило, майже не бере участі у створенні нової технології, а отримує її кінцевий продукт. Передача частини науково-дослідних робіт приймаючій країні має місце переважно у низькотехнологічних галузях;

- іноземні інвестори можуть вступати у зговір з діючою на місцевому ринку олігополією (або ще гірше – монополією), а також справляти стимулюючий вплив на національне підприємництво, поглинаючи фінансові нагромадження у місцевій та іноземній валютах;

- суттєві надходження іноземних інвестицій найреальніші у сировинних галузях; в обробній промисловості іноземні інвестиції мають переважно імпортозаміщуючий характер;

- нерегульований розвиток ПП може посилити соціальне розшарування, маргіналізацію населення приймаючої країни.

Головними **мотивами** використання підприємств з іноземними інвестиціями як стратегії входження на зарубіжний ринок є виробничо-економічна та маркетингова мотивації:

- зниження капітальних витрат та ризику при створенні нових потужностей;

- придбання джерел сировини або нової виробничої бази;
- розширення діючих виробничих потужностей;
- реалізація переваг дешевих чинників виробництва;
- можливість уникнення циклічності або сезонної нестабільності виробництва;

- пристосування до процесу скорочення життєвого циклу продукції;

- підвищення ефективності функціонуючого маркетингу;
- придбання нових каналів торгівлі;
- можливість проникнення на географічний ринок;
- вивчення потреб;
- набуття управлінського досвіду на нових ринках;

Систематизація інвестиційних цінних паперів

Цінний папір – документ, який засвідчує майнове право чи відносини позики власника документа щодо особи, яка випустила (емітувала) такий документ.

У **вузькому розумінні** до безпосередньо інвестиційних цінних паперів належать ті, що надають власнику право на частину

активів емітента, тобто всі види акцій усіх типів емітентів. У **широкому розумінні** (опосередковано) до інвестиційних можна віднести також окремі види боргових цінних паперів, сертифікатів та похідних (табл. 10.5).

Таблиця 10.5

Систематизація основних видів інвестиційних цінних паперів

Інвестиційні цінні папери									
Пайові (акції)		Боргові (облігації)		Сертифікати		Похідні			
Іменні	На пред'явника	Внутрішніх державних позик		Глобальні		Варрант			
		Зовнішніх державних позик				Депозитарна розписка			
		Місцевих позик		Термінові		Підписні права на акції			
		Підприємств							
Відкриті	Закриті	Вільного обігу	Обмеженого обігу	Термінові	На пред'явника	Контракти		Опціони	
		Серійні	Ординарні	Інвестиційні		Форвард	Ф'ючерс	Кол	Пут
						Комбінаційні			
Звичайні (прості)		Коротко-термінові				Стредл		Стренг	
Привілейовані		Середньо-термінові				Стреп		Стрип	
Кумулятивні	Некумулятивні	Довго-термінові		Документарні	Бездокументарні	Спред			
Конвертовані	Неконвертовані	Безстрокові		Компенсаційні					

У табл. 10.5 наведено класифікацію основних цінних паперів, що обертаються на фондовому ринку України¹²².

¹²²За даними: Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.

Таблиця 10.5

Основні цінні папери на фондовому ринку України

Види цінних паперів	Особливості реєстрації і звертання	Характер зобов'язань емітента	Види емітентів	Регіональна приналежність емітента
Акції	<ul style="list-style-type: none"> ▪ іменні; ▪ на пред'явника 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ прості; ▪ привілейовані 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ недержавні; ▪ державні 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ українські; ▪ закордонні
Облігації	<ul style="list-style-type: none"> ▪ іменні; ▪ на пред'явника 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ форма випуску: відсоткові, безвідсоткові; ▪ термін погашення: короткострокові, термінові, довгострокові 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ОВДП; ▪ ОВМП; ▪ облігації підприємств 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ українські; ▪ закордонні
Ощадний сертифікат	<ul style="list-style-type: none"> ▪ іменні; ▪ на пред'явника 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ умови розміщення: до запитання, короткострокові; ▪ термін прибутковості: довгострокові, короткострокові 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ НБУ; ▪ комерційні банки 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ українські; ▪ закордонні
Інвестиційний сертифікат	<ul style="list-style-type: none"> ▪ іменні; ▪ на пред'явника 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ розмір дивідендів; ▪ не обговорений 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ інвестиційні фонди (відкритий, закритий); ▪ інвестиційна компанія 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ українські; ▪ закордонні

Акція – пайовий цінний папір, що закріплює права його власника на одержання частки прибутку акціонерного товариства у вигляді дивідендів і на участь в управлінні цим товариством, а також на частину майна під час його ліквідації. Це безстроковий документ і існує стільки, скільки існує акціонерне товариство. Для емітента випуск акцій є джерелом капіталу, отже, його влаштовує те, що він не зобов'язаний повертати інвесторам вкладений ними капітал.

Інвестор, який купує акції, також дотримується власних інтересів – одержати дохід і брати участь в управлінні акціонерним товариством (пропорційно кількості куплених акцій). Дохід від акцій її власник одержує у вигляді дивіденду,

отриманого з чистого прибутку, після сплати всіх боргів і відрахувань. Дивіденди виплачуються, таким чином, в останню чергу. Їхній розмір встановлюється рішенням загальних зборів акціонерів. Доходами акціонера є також збільшення ринкової вартості акції.

Акції бувають *іменні* на *пред'явника*. У першому випадку ім'я власника обов'язково заноситься до книги реєстрації (реєстр), яку веде або сам емітент, або реєстратор чи депозитарій. У другому випадку акції не реєструються і досить фактичного володіння акцією для того, щоб її власник підтвердив, що саме він є акціонером даного акціонерного товариства.

За ступенем вільного обігу акції поділяються на *відкриті* і *закриті*. Власником відкритої акції може стати будь-який покупець, а закритої – тільки деякий (певної категорії).

Акція може бути *засновницькою*, тобто такою, яка розповсюджується лише серед засновників акціонерного товариства і дає їм деякі переваги: додаткову кількість голосів, першочергове право на одержання акцій наступних випусків, вирішальний голос при прийнятті рішень з питань діяльності компанії.

З численних класифікаційних ознак акцій помітно виділяються кілька основних – фіксованість доходу, участь в управлінні та ін. Відносно цих ознак акції поділяються на звичайні (прості) і привілейовані (преференціальні).

Акція є *звичайною*, якщо вона засвідчує: а) право власника на участь в управлінні справами акціонерного товариства; б) право на одержання дивідендів, причому негарантованих і нефіксованих; в) право на певну частину майна, яке залишається після ліквідації акціонерного товариства.

Акція є *привілейованою*, якщо вона засвідчує: а) право власника на одержання дивідендів, в основному, з фіксованим відсотком, що виплачується незалежно від результатів діяльності акціонерного товариства; б) переважне право (порівняно з власниками звичайних акцій) на першочергове одержання

дивідендів і пріоритетну участь у розподілі майна акціонерного товариства під час його ліквідації (якщо подібний пріоритет передбачений умовами випуску акцій). Привілейована акція не може випускатися на суму, що перевищує 10% статутного фонду акціонерного товариства.

Вельми популярними є два різновиди привілейованих акцій: **кумулятивні** і **конвертовані**. Більшість привілейованих акцій є кумулятивними, тобто вони мають властивість кумуляції (накопичення) дивідендів, що надає їм підвищеної надійності. Правило таке: дивіденди, не виплачені акціонерам протягом деякого періоду, не анулюються, а накопичуються і нараховуються власникам привілейованих акцій. Вони одержують дохід у наступному періоді у розмірі накопиченої суми. А от власники некумулятивних привілейованих акцій втрачають свій дохід за будь-який період, протягом якого не оголошувалася виплата дивідендів.

Незалежно від кумулятивності привілейовані акції можуть бути конвертованими (конвертабельними), тобто мати властивість обмінюватися за обумовленою ставкою на певну кількість звичайних акцій чи облігацій даного емітента. Неконвертовані акції не змінюють свій статус. Емітент може залишити за собою право відкликання привілейованих акцій, тобто право будь-коли викупити їх за номінальною ціною з компенсаційною надбавкою.

Облігація – це борговий цінний папір, що визначає боргові відносини між власником (володарем, держателем) облігації та емітентом і підтверджує зобов'язання емітента повернути власникові облігації її номінальну вартість в обумовлений термін, а також виплачувати визначений відсоток (винагороду). Відносини між вказаними особами трактуються як позика. Цінний папір є облігацією, якщо він засвідчує: а) право на одержання у фіксований термін його номінальної вартості або іншого майнового еквівалента; б) право на одержання фіксованого відсотка від номінальної вартості.

Акція та облигація належать до різних видів цінних паперів. Акція – це право на власність, а облигація – право на позику. Власник акції бере участь в управлінні (маються на увазі не привілейовані, а звичайні акції), а власник облигації участі в управлінні не бере. Проте останньому гарантовано стабільний дохід (у вигляді твердої відсоткової винагороди), в той час як дивіденди можуть бути як великими, так і малими (а іноді навіть взагалі не виплачуються). Акції пов'язані з підвищеним ризиком, хоча, з іншого боку, обіцяють неабиякий зиск і тим самим імпонують багатьом інвесторам. Вища якість (надійність) облигації супроводжується нижчим відсотком виплати. Облигації привабливі для обачливого інвестора, особливо тоді, коли він не дуже багатий для того, щоб ризикувати.

Державні облигації, як правило, відрізняються високою надійністю, особливо якщо держава має великі фінансові активи. Одним з видів державних облигацій є *казначейські зобов'язання*. Рішення про випуск довготермінових і середньотермінових казначейських зобов'язань приймає уряд, а про випуск короткотермінових – Міністерство фінансів. Рішення про випуск місцевих позик приймають органи місцевого самоврядування.

Облигації випускаються на різні терміни й умовно поділяються на *короткотермінові* (до 3 років), *середньотермінові* (від 3 до 7 років) і *довготермінові* (від 7 до 30 років). Наприклад, казначейські зобов'язання випускаються на термін до 1-го року, від 1-го до 5-ти років або від 5-ти до 10-ти років. Існують також *безстрокові* облигації, під час випуску яких не вказується термін погашення.

Свою специфіку мають *сертифікати – глобальні, інвестиційні та компенсаційні*.

Цінні папери, які фіксують проміжні права партнерів під час укладання угоди, називають *похідними*. Вони не дають їх власникові ні права власності, ні права на одержання доходу, але засвідчують право на купівлю або продаж в майбутньому цінних паперів того чи іншого виду (частіше за все акцій). Відповідні строкові угоди бувають тверді й умовні. Перші – обов'язкові до

виконання, а другі надають одній із сторін угоди право виконати або не виконати її. До твердих належать форвардні й ф'ючерсні угоди, а до умовних – опціонні угоди.

Форвардний контракт являє собою угоду між контрагентами про майбутнє постачання предмета контракту (активу). Форвардний контракт укладається поза фондовою біржею. Умови договору обумовлюються на момент укладення контракту, а його виконання здійснюється відповідно до цих умов у зазначений термін.

Форвардний контракт укладається звичайно для здійснення реального продажу або купівлі відповідного активу і має на меті страхування постачальника або покупця від можливої несприятливої для нього зміни на ринку. Цей контракт не є стандартним, тобто склад його умов може бути довільним, а самі умови – неконтрольованими. Ця обставина звужує вторинний ринок форвардних контрактів, оскільки важко знайти третю особу, інтереси якої точно відповідали б умовам форвардного контракту. Ліквідувати свою позицію за форвардним контрактом одна зі сторін, як правило, має право лише за згодою іншої сторони.

Ф'ючерсні контракти (ф'ючерси) являють собою угоди про покупку чи продаж визначеної кількості товару (активу) на визначену дату в майбутньому за ціною, встановленою в момент укладання угоди. Однак, на відміну від форвардних контрактів, ф'ючерси торгуються на біржі і є стандартними контрактами на покупку чи продаж стандартної кількості товару (активу) зі стандартними датами постачання. Ці контракти укладаються між покупцем (продавцем) і біржею. Інакше кажучи, по кожній угоді виписуються два контракти: один – між покупцем і біржею, другий – між біржею й продавцем. Для забезпечення гарантії виконання зобов'язань власниками контрактів вони повинні внести в клірингову палату біржі відповідний внесок – **початкову гарантійну маржу**. Звичайно розмір початкової маржі складає від 1 до 10 % ціни контракту в залежності від виду відповідного активу. Крім того, біржі встановлюють **підтримуючу маржу**

–мінімальний рівень, нижче якого сума на маржевому рахунку власника контракту з урахуванням можливих його збитків не повинна опускатися. Розмір підтримуючої маржі на різних біржах звичайно становить 70–80% від початкової, хоча може і дорівнювати початковій маржі.

Ф'ючерсні контракти є ліквідними, і для них існує широкий вторинний ринок. Цим ф'ючерсний контракт, порівняно з форвардним, надає своєму власникові суттєву перевагу. У випадках, коли інвестор не сумнівається у прогнозах щодо розвитку ситуації на фондовому ринку, він надає перевагу укладенню ф'ючерсного контракту. Але ф'ючерсний контракт вимагає обов'язкового виконання операції, і, якщо прогноз помилковий, інвестор може зазнати втрат. Для зменшення фінансового ризику інвестор звертається до опціонних контрактів (опціонів).

Покупець **опціонного контракту** купує право, але не зобов'язання купити чи продати визначений актив. Продавець опціонного контракту зобов'язаний здійснити операцію, якщо того вимагає покупець. Тобто слово «опціон» означає вибір. Право вибору надається покупцеві опціону. Володар опціону має право на здійснення операції з цінними паперами, але він не зобов'язаний цю операцію виконувати, оскільки опціон, як і ф'ючерс, є стандартизованою угодою. У ній вказуються кількість активів, ціна виконання контракту і дата здійснення операції.

Основними видами опціонних контрактів, якими торгують на організованому біржовому ринку, є опціони кол і пут.

Опціон кол дає його покупцю право купити визначену кількість одиниць відповідного активу за встановленою ціною виконання на встановлену дату (опціон європейського типу) чи протягом терміну дії контракту (опціон американського типу).

Опціон пут надає право продати активи на тих же умовах.

Інвестори можуть також використовувати різні комбінації опціонів кол і пут, що мають характерні назви. Наприклад, комбінація одного опціону кол і одного пут з однаковими ціною і датою виконання називається **straddle**, комбінація одного опціону

кол і двох опціонів пут – *strip*, двох опціонів кол і одного опціону пут – *strap*. Можуть також використовуватися і більш складні комбінації опціонів кол і пут з різними цінами і датами виконання. Наприклад, комбінація *spread* характеризується наявністю в одній операції однотипних опціонів – або два опціони кол, або два опціони пут. Така комбінація має низку різновидів залежно від ціни й терміну. Одні комбінації мають різні дати закінчення контракту, інші – різні ціни виконання, а треті – одночасно різні дати закінчення і різні ціни виконання.

Таким чином, міжнародні операції з цінними паперами – це надзвичайно складний вид діяльності. Як правило, вихід на міжнародний фондовий ринок можуть здійснити тільки великі фінансові установи, а також уряди країн із розвиненою інфраструктурою національного ринку цінних паперів.

Портфельне інвестування в цінні папери

Компанії мають на своїх балансах різні активи і пасиви, а інвестори відповідно мають різні цінні папери у своїх портфелях. Очевидно, що гроші вкладують, щоб отримати максимальний дохід із найменшим ризиком. Однак важливо враховувати показники окремих активів з точки зору співвідношення ризику і доходу, а також значний вплив цих співвідношень на ризикованість і прибутковість *інвестиційного портфеля* – загальної суми активів компанії або інвестора.

Визначення ризику і доходу всього портфеля починається з підрахунку стандартних відхилень і очікуваного доходу від окремих активів портфеля. Завдання полягає в тому, щоб розподілити ризик на кілька активів або цінних паперів або зменшити загальний ризик. Цього можна досягти двома шляхами:

- 1) додатково вкласти гроші в різні цінні папери портфеля;
- 2) знайти і придбати цінні папери, доходи від яких мають іншу амплітуду коливань, ніж ті, які вже є в портфелі.

Наповнення портфеля новими активами і цінними паперами до певної міри зменшує ризик. Однак, коли інвестори збільшують

кількість цінних паперів з такими ж відхиленнями і коливаннями, як і ті, які вже є в портфелі, ризик не зменшиться. Ідея полягає в тому, щоб знайти цінні папери з різною амплітудою коливань. До того ж ризик однакових активів більше, ніж ризик портфеля активів. Чим більше у портфелі різних активів, тим більше розпорощується ризик.

Диверсифікація – це вкладення в різні види цінних паперів, яке зменшує ризик. Чим більше в різних напрямках працюють різні активи в портфелі, тим нижче рівень ризику.

Облік цих особливостей портфеля інвестицій має вирішальне значення для затвердження рішень про інвестиції. Наприклад, деякі вкладники, які хочуть знизити ризик, можуть вирішити поповнити свої портфелі акціями або облігаціями, оскільки ціни цих активів протягом усього циклу ділової активності змінюються в протилежному напрямку.

Для інтегральної оцінки стану фондового ринку фахівці більше ста років користуються індексами і рейтингами.

Індекс являє собою відношення порівнюваної (фактичної, планової) величини до певної (попереднього періоду, планової) величини, прийнятої в якості бази. Отже, **біржовий індекс** – це показник біржової активності, що дозволяє стежити за курсом акцій.

Статистика ринку цінних паперів є основою для розрахунку узагальнюючих показників, що характеризують його стан і перспективи макроекономічної кон'юнктури. Індекси (індикатори) ділової активності досить адекватно відображають кон'юнктурну ситуацію та дозволяють дати досить точний прогноз її зміни, оскільки:

- індекси дозволяють формально описувати складні явища, тобто вирішують завдання зменшення кількості параметрів, за якими оцінюється та чи інша сукупність об'єктів;
- індекс в локальній системі координат можна взяти як деяку базову точку відліку;
- індекси вирішують проблему статистичної неповноти.

Рейтинг являє собою думку про здатність і юридичного обов'язку емітента проводити своєчасні виплати по основній частині і відсоткам з цінних паперів боргового характеру. У цю групу фінансових інструментів входять облігації, комерційні папери (незабезпечені цінні папери) і привілейовані акції. Призначення рейтингів – ранжувати в рамках єдиної і послідовної системи відносні рівні ризику боргових зобов'язань та їх емітентів. Таким чином, фактично йдеться про аналіз можливості емітента отримувати достатні доходи в майбутньому.

Рейтингові агентства вперше виникли на фондовому ринку США. Тому часто при аналізі організації їх діяльності звертаються до досвіду насамперед двох найбільших американських рейтингових агентств, що працюють в міжнародних масштабах, – Moody's Investors Service (1900), Standard & Poor's Corporation (1941). Серед інших рейтингових агентств слід назвати – Duff & Phelps, Fitch Investors Service, McCarthy, Crisanti & Maffie (США), International Bank Credit Analysis (Великобританія), Agence d'Evaluation Financiere (Франція), Japan Bond Research Institute, Japan Credit Rating Agency, Mikuni & Co, Nippon Investors Service (Японія), Canadian Bond Rating Service (CBRS), Dominion Bond Rating Service (DBRS) (Канада), Australian Rating (Австралія) та інші.

Відповідно до рейтингу інвестиційних агентств цінні папери компаній залежно від ризику несплати поділяються на класи. При цьому враховуються: платоспроможність емітента цінних паперів, обсяг і структура боргу, стійкість грошових потоків. Виділяються наступні класи:

- цінні папери найвищої якості (*highest quality*);
- цінні папери дуже хорошої якості (*very good quality*);
- цінні папери хорошої якості (*good quality*);
- цінні папери середнього класу (*medium grade*);
- цінні папери нижче середнього класу (*lower medium grade*);
- цінні папери низької якості (*poor quality*);
- спекулятивні цінні папери (*speculative*);

- цінні папери найнищого класу (неоплатні) (*lowest quality / default*) (табл. 10.6)¹²³.

Таблиця 10.6

Класи якості цінних паперів за класифікацією інвестиційних агентств США і Канади

Клас якості	Standard & Poor's	Moody's (USA)	DBRS (Can.)	CBRS (Can.)
1. Найвища якість	AAA	Aaa	AAA	A++
2. Дуже гарна якість	AA	Aa	AA	A+
3. Гарна якість	A	A	A	A
4. Середній клас	BBB	Baa	BBB	B++
5. Клас нижче середнього	BB	Ba	BB	B+
6. Низька якість	B	B-Caa	B	B
7. Спекулятивні	CCC-CC	Ca	CCC	C
8. Найнижча якість	C, ДДД-Д	C	CC-C	Д

Динаміка курсів акцій оцінюється за допомогою фондових індексів. Всі національні фондові індекси, які характеризують динаміку курсів акцій початкових емітентів, мають різну базу, часто розраховуються за різними методиками і тому непорівнянні.

Біржові або **фондові індекси** зазвичай розраховуються як зважена середня величина, яка визначається з урахуванням не тільки відносного виміру, але й абсолютної ціни акцій компаній, що утворюють кошик індексу.

На сьогоднішній день у світі використовується чотири методичних прийоми для побудови усереднених індексів зміни курсів акцій. Ці прийоми зводяться до розрахунків за відповідний період:

- темпів зміни середньоарифметичної ціни акцій обмеженого числа обраних корпорацій (індекс Доу–Джонса);

¹²³ За даними: Standard&Poor's[Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.standardandpoors.com; Moody's [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.moody's.com; DominionBondRatingService[Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.dbrs.com; CenterforBehavioralResearchandServices[Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.csulb.edu/centers/cbrs/.

- темпів зростання (зниження) середньозваженої (за кількістю обертаються акцій) ціни всієї безлічі акцій корпорацій (Індекси «Стандарт енд Пурз» і «Уілшир 5000»);
- середньоарифметичного значення темпів приросту (зниження) цін акцій;
- середньгеометричного значення темпів зміни цін акцій (індекс «Велью Лайн»).

10.4. ПОЛІТИКА РЕГУЛЮВАННЯ І СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ

Цілі, принципи, форми державного регулювання інвестиційної діяльності

Державне регулювання інвестиційної діяльності розглядається як система заходів, спрямованих на організацію економічного і правового простору, головною метою якого є формування системи пріоритетів і напрямів розвитку економіки, створення умов інвестиційної діяльності, забезпечення конкурентних переваг національної економіки. Вказані заходи покликані сприяти інвестиційній активності, формуванню сприятливого інвестиційного клімату, залученню не інфляційних джерел інвестування та створення єдиних стандартів ефективності інвестицій.

До *цілей* державного регулювання інвестиційної діяльності відносять:

- досягнення максимального ефекту від вкладення коштів;
- створення відповідних умов для розвитку пріоритетних галузей та регіонів;
- створення відповідних умов для залучення іноземних інвестицій.

Принципами державного регулювання інвестиційної діяльності для країн з перехідною економікою і країн, що розвиваються, є:

- послідовна децентралізація інвестиційного процесу, посилення регіоналізації економіки;
- збільшення частки власних коштів суб'єктів господарювання у фінансуванні інвестиційних проєктів;

- перенесення центра ваги з безповоротного бюджетного фінансування у виробничій сфері на кредитування;
- виділення бюджетних коштів переважно для реалізації державних пріоритетів, програм та проектів, спрямованих на здійснення структурної перебудови економіки;
- пріоритетність переоснащенню, реконструкції і будівництва нових об'єктів за рахунок бюджетних коштів на конкурсній основі;
- контроль державних органів за цільовим використанням централізованих інвестицій і страхування інвестицій.

Форми державного регулювання інвестиційної діяльності визначаються в законах та інших нормативних актах, що регулюють інвестиційну діяльність, і є однією з найважливіших умов реалізації державної інвестиційної політики. До цих форм належать:

- регулювання інвестицій в об'єкти, розташовані за межами країни;
- експертиза інвестиційних проектів;
- забезпечення захисту інвестицій;
- регулювання фінансових інвестицій;
- надання фінансової допомоги та здійснення відповідної фінансової політики;
- податкове регулювання інвестиційної діяльності;
- регулювання сфер та об'єктів інвестування.

Серед методів регулювання міжнародної інвестиційної діяльності викорисовуються:

- *правові*, що реалізуються через систему громадянського і процесуального права;
- *адміністративні*, що юридично визначають суб'єкти, регламентують питання власності, питання вирішення суперечок у судовому порядку;
- *економічні*, що реалізуються через систему дотацій, кредитів, фіскальної політики;
- *соціально-психологічні*, які орієнтовані на формування ідеології, менталітету громадян і суспільства в цілому за допомогою організаційно-оформлених інститутів.

Будь-яка держава як інститут влади виконує активну роль у розробці і реалізації **політики залучення прямих іноземних інвестицій** з метою:

- сприяння економічному зростанню країни;
- забезпечення економічного суверенітету і/або одержання максимально можливих економічних переваг.

Перша мета вимагає встановлення більш високого рівня іноземної власності в статутному капіталі фірми і контролю в руках закордонних власників, наприклад, у тих галузях, де залучення капіталовкладень позитивно впливає на зростання продуктивності праці в приймаючій країні. Навпаки, друга мета вимагає більш високого рівня національної власності і збереження контролю над місцевими інвесторами.

При розробці національної політики регулювання ПІ держава враховує як їхній позитивний, так і негативний вплив (табл. 10.7).

Державна політика приймаючої країни у відношенні іноземного капіталу містить у собі:

- **політику регулювання інвестицій** з метою одержання максимуму прибутку на одиницю вкладеного капіталу;
- **політику стимулювання** для залучення максимально можливого обсягу капіталу. Тут важливіше забезпечити потенційно найбільший приплив інвестицій, а не їхню ефективність.

Як правило, держава як інститут влади паралельно проводить політику в обох напрямках – і політику регулювання, і політику стимулювання іноземних капіталів. Але акцент робиться на один із цих напрямків залежно від рівня економічного розвитку країни і лобіювання уряду інтересами відповідних груп населення.

Розрізняють кілька **інвестиційних режимів**, що застосовуються у державній і міждержавній практиці регулювання капіталопотоків:

- режим найбільшого сприяння;
- національний режим;

Таблиця 10.7

Вплив ПІІ на економіку країни-одержувача

Позитивний вплив	Негативний вплив
1. Приклад сучасного прогресивного підприємства стимулюватиме інновації місцевих підприємців (позитивний демонстраційний ефект)	1. Невпевненість місцевих підприємців (негативний демонстраційний ефект)
2. Позитивні зовнішні економічні ефекти діяльності підприємства з іноземними інвестиціями	2. Втрата ефективності внаслідок зростання попиту на фактори виробництва у зв'язку з діяльністю підприємства з іноземними інвестиціями
3. Підприємство з іноземними інвестиціями може надавати пільги місцевим постачальникам, роблячи замовлення, які створюють ефект масштабу, а також надаючи технічну допомогу для дотримання власних технічних вимог	3. Структурне безробіття, зумовлене конкуренцією з підприємствами з іноземними інвестиціями
4. Конкуренція з боку підприємств з іноземними інвестиціями спонукає місцеві фірми бути більш ефективними	4. Підприємства з іноземними інвестиціями можуть перетягувати робітників або забирати ресурси від вітчизняного підприємства з такою самою продуктивністю
5. Програми навчання для підвищення кваліфікації своїх працівників дають користь іншим фірмам, коли працівники переходять до них на роботу	5. Догострокові загальноекономічні наслідки: <ul style="list-style-type: none"> ▪ виникнення залежності від іноземних інвесторів; ▪ репатріація прибутків; ▪ погіршення екологічної ситуації; ▪ посилення недосконалої конкуренції; ▪ конфлікт інтересів країни-одержувача та іноземних інвесторів; ▪ дискримінація національного сектора; ▪ створення закритих систем у національній економіці; ▪ сприяння пререміщенню ресурсів за кордон; ▪ поглиблення соціального розшарування суспільства
6. Сплата податків на свій чистий дохід урядові країни-одержувача	

- справедливий і рівноправний режим;
- режим транспарентності.

Основою інвестиційних договорів є стандартний **режим найбільшого сприяння (РНС)**. Його суть у наступному: приймаюча країна відноситься до інвесторів однієї країни не менш

сприятливо, ніж до інвесторів будь-якої іншої держави. РНС гарантує інвесторам захист від будь-яких форм дискримінації з боку приймаючої країни й у такий спосіб є вирішальним при створенні рівних конкурентних можливостей між інвесторами різних держав.

РНС дозволяє приймаючій країні маневрувати щодо змісту майбутніх інвестиційних договорів, оскільки може створити ситуацію більшої свободи в тому плані, що дозволяє приймаючій країні розширювати на одnobічній основі додаткові права, які будуть надані третім країнам у майбутніх угодах. Глобалізація інвестиційної діяльності ускладнює визначення національної приналежності корпорацій і відповідної законодавчої основи для розмежування сфер між компаніями. Це створює труднощі визначення національності, тоді як національні компанії одержують переваги від дії РНС.

Національний режим – найважливіший режим, тому що визначає відношення приймаючої країни до діяльності закордонних інвесторів. У той же час, це самий складний стандартний режим у плані досягнення, оскільки стосується чутливих економічних і політичних питань. Фактично жодна країна до цього не надавала національний режим без обмежень, особливо якщо питання стосувалося функціонування інвестицій.

Це режим, при якому приймаюча країна надає закордонним інвесторам принаймні такий же сприятливий режим, як і для національних підприємців. Отже, національний режим прагне забезпечити конкурентну рівність між національними і закордонними інвесторами. Це ускладнює фактичні ситуації, при яких застосовується національний режим і той стандарт, за яким порівнюється відношення до національних і закордонних інвесторів.

В останні роки поширилася концепція надання **справедливого і рівноправного режиму** в інвестиційних угодах між країнами. Цей режим пропонує критерій, за допомогою якого можна оцінити взаємини між закордонним інвестором і урядом приймаючої

країни. Такий режим служить сигналом з боку останнього, оскільки означає, що бажання держав приймати закордонний капітал на умовах, які враховують інтереси інвестора, повинні бути справедливими і рівними. Це є наслідком ситуації, коли багато країн-імпортерів капіталу мають безліч угод, що включають цей режим, а прагнення застосувати його може підняти питання про загальне відношення приймаючої держави до закордонних інвесторів.

Принцип *транспарентності*, що поширився у світовій практиці порівняно нещодавно, вимагає своєчасного повідомлення інвесторів про зміни в інвестиційних режимах приймаючих країн, у тому числі через публікацію і/або інший спосіб доведення інформації про інвестиційні режими, про чинне законодавство і внесення в нього змін чи доповнень тощо. Крім того, цей принцип передбачає проведення брифінгів про поточну інвестиційну політику, про можливі в майбутньому кроки уряду в цьому напрямку, пояснення специфіки адміністративних процедур і практики реєстрації, ліцензування тощо.

Засоби державного регулювання припливу іноземних інвестицій умовно поділяють на дві групи:

- прями (формальні) засоби;
- приховані (неформальні) засоби.

До *прямих (формальних)* відносяться засоби, що регулюють приплив закордонних інвестицій на основі законодавчих норм і правил. Вони мають очевидний характер і впливають на приплив інвестицій. До них відносять:

- порядок реєстрації і діяльності компаній із закордонними інвестиціями;
- законодавчі та інші обмеження на частку закордонної власності і контроль в окремих галузях;
- вимоги, пов'язані з торговими аспектами інвестицій, – установлення мінімального обсягу експорту, вимога максимального рівня цін на збут продукції на внутрішньому ринку тощо;

- вимоги у відношенні умов виробничої діяльності компаній – частка місцевого компоненту у вартості готової продукції, мінімальні обсяги внутрішньофірмових досліджень та використання місцевої робочої сили.

Приховані (неформальні) державні обмеження на приплив закордонних інвестицій (друга група) являють собою бар'єри, зв'язані зі специфікою адміністративних процедур, твердою інституціональною структурою приймаючих країн, з діяльністю політичних і соціально-культурних організацій. Тобто вони безпосередньо не обмежують приплив інвестицій і не застосовуються з дискримінаційних розумінь проти закордонних інвесторів. Але їх не можна ігнорувати. Більше того, у даний час вони користуються пріоритетом з урахуванням значного впливу на діяльність іноземних компаній.

Інвестиційна політика здійснюється в межах національної зовнішньоекономічної стратегії. Її специфіка залежить як від змісту і цілей переважного напрямку зовнішньоторговельної політики – імпоротної чи експортної політики, так і від співвідношення між тенденціями зовнішньоторговельної політики – між протекціонізмом і лібералізацією. Тому зміст зовнішньоторговельної політики відбивається на:

- пакеті державних обмежень щодо ПІІ (частка закордонної власності, вільний доступ на ринок приймаючої країни, вимога експорту частини виробленої продукції, встановлення квоти використання місцевої робочої сили й ін.);

- на формах стимулювання експорту продукції, виробленої на підприємствах з іноземним капіталом, і одержання переваг для національних факторів виробництва.

Так, у рамках *політики імпортозаміщення* основний акцент робиться на захист нових чи слабозвинених галузей промисловості. ТНК сприяють реалізації цієї політики на основі надання місцевим фірмам нової технології, ноу-хау, управлінського досвіду. Одночасно в зовнішньоторговельній сфері

держава застосовує високі митні бар'єри, здійснює твердий контроль і вводить обмеження на допуск ПІІ.

Інвестиційний режим у межах *політики стимулювання експорту* має іншу мету і засоби регулювання. ПІІ розглядаються як джерело стимулювання експорту з використанням місцевої робочої сили і, можливо, природних ресурсів. Така зовнішньоекономічна політика проводиться країнами, які володіють надлишком трудових ресурсів, а ПІІ переважно вкладаються у трудомісткі галузі. Щодо інвестиційних проектів з іноземним капіталом, націлених на стимулювання експорту, застосовується система державного ліцензування. Держава може пропонувати податкові стимули для фірм, що розширюють експорт (що не потрібно для компаній із закордонною участю, орієнтованим на внутрішній ринок), у тому числі податкові канікули, субсидовані ставки орендної плати за землю, нежилі приміщення, субсидування заробітної плати і підготовки кадрів, безмитний імпорт машин, устаткування, сировини, необхідних для налагодження експортного виробництва.

Країни, що відрізняються більш твердим регулюванням іноземних капіталопотоків, створюють експортно-виробничі зони (ЕВЗ) або зони вільної торгівлі, що пропонують найбільш пільговий режим для компаній, у тому числі знижені податкові ставки, безмитне ввезення устаткування і сировини. Але одночасно вимагають експорту всієї виробленої продукції. У цілому, далеко не всі приймаючі країни висувують вимоги про місцевий компонент у відношенні компаній, що функціонують у ЕВЗ, щоб зберегти їхню привабливість для закордонних інвесторів. ЕВЗ є виключенням із загальноекономічного режиму, який діє в приймаючій країні. Їхній сукупний внесок в економічний розвиток приймаючої держави обмежений.

Як показала міжнародна практика останніх трьох десятиліть, інвестиційний режим в умовах політики стимулювання експорту є більш успішним порівняно з імпортозаміщенням.

Головна мета *політики стимулювання інвестицій* – впливати на напрямок, величину й характер інвестиційних потоків. Основним напрямком стимулювання припливу ПІІ є надання різного роду пільг. В силу національного режиму закордонний і національний інвестори мають рівні права на одержання стимулів.

Виділяють три напрями реалізації політики стимулювання інвестицій:

- підвищення іміджу приймаючої країни – реалізується на основі поширення рекламних матеріалів, що характеризують країну, її потенційні можливості по залученню ПІІ. Для цього використовуються засоби масової інформації, спеціальні видання, проводяться дискусії, спеціальні зустрічі й т. ін. з метою інформаційного висвітлення умов інвестування. Цей напрямок вимагає великих витрат і може здійснюватися головним чином на державному рівні;

- надання державою комплексного пакета послуг можливим іноземним інвесторам з підтримки їхньої інвестиційної діяльності. Це консультативні послуги, полегшення проходження різних бюрократичних етапів реєстрації і податкового контролю, одержання дозволів та ін. Звичайно, в основу такої політики ставляться національні інтереси приймаючої країни, а не інтереси іноземного інвестора;

- надання закордонним і національним підприємцям фінансових, фіскальних та інших пільг. На фінансові пільги більш орієнтуються розвинені держави.

Розрізняють такі *форми податкових пільг*, що найбільш часто використовуються:

- податкові канікули;
- інвестиційні знижки;
- податковий кредит;
- прискорена амортизація;
- інвестиційні субсидії;
- пільги непрямого оподаткування (знижені ставки мита).

Найпопулярніші податкові пільги – *податкові канікули* – відстрочка від сплати податку протягом декількох років, починаючи з дня одержання першого оголошеного прибутку. Як правило, вони надаються на термін від 2 до 10 років.

Інвестиційні знижки і податковий кредит порівняно з податковими канікулами мають переваги, оскільки є більш діючими інструментами для залучення капіталу в тій чи іншій бажаній формі. Доходи від їхнього застосування мають більш транспарентний характер, їх легше контролювати.

Найбільш проста й ефективна система *податкового кредиту*. Якщо сума податкового кредиту, наданого кваліфікованому підприємству, визначена, то вона перераховується на спеціальний податковий рахунок. Компанія, яка одержала таку пільгу, буде вважатися звичайним платником податків і, отже, підлягатиме всім діючим правилам оподаткування, включаючи визначення оподатковуваного прибутку і вимогу документувати податкові доходи. Єдина відмінність такої компанії в тому, що відповідальність за оподаткування доходів буде сплачуватися за рахунок кредитів, що повертаються з податкового рахунка, поки сальдо балансу доводиться до нуля.

Інвестиційні знижки у формі знижених податкових ставок застосовуються аналогічно практиці податкового кредиту і мають адекватний ефект.

Прискорена амортизація – операція, унаслідок якої частина прибутку потрапляє до витрат виробництва і звільняється від оподаткування. Найбільш пільгові норми амортизації діють для основних активів окремих секторів економіки — суден, житлового фонду, основних фондів малого і середнього підприємництва.

Інвестиційні субсидії – це різновид інвестиційних знижок чи податкових кредитів, але надання їх є проблематичним, тому що становить ризик для бюджету в плані дохідних надходжень. Інвестиційні субсидії включають державні витрати, головним чином у формі зниження податкових ставок.

Стимулювання непрямих податків здійснюється у формі виключення з-під обкладання ПДВ сировини і капіталомістких товарів, а також уведення системи умовно безмитного ввозу. Пільги у відношенні непрямих податків застосовуються для стимулювання експорту і вважаються, з правової точки зору, найбільш прийнятними практикою.

Спеціальні економічні зони та індустріальні парки як механізми залучення інвестицій

Спеціальні (вільні) економічні зони (ВЕЗ) – зони з особливим юридичним і економічним статусом, що створює сприятливі умови для залучення закордонних інвестицій на основі надання пільг.

Згідно з Кіотською міжнародною конвенцією, присвяченою проблемам митного регулювання (1973 р.), під ВЕЗ, чи зоною франко, розуміють «частина території країни, на якій товари розглядаються як об'єкти, що знаходяться за межами національної митної території, і тому не піддаються звичайному митному контролю й оподатковуванню»¹²⁴.

В основі стратегії створення ВЕЗ лежать два підходи: територіальний і функціональний (чи режимний). Як правило, використовуються обидва підходи.

Поняття ВЕЗ дуже емне і містить у собі до 30 типів зон. У зв'язку з цим можна зустріти різні класифікації, в основу яких покладені різні критерії. Залежно від виду господарської діяльності розрізняють п'ять груп зон:

- **зони вільної торгівлі** – зони, виведені за межі національної митної території, у межах яких здійснюються операції зі складування й адаптації товарів, завезених з інших країн, до умов ринку збуту (такі операції, як пакування, маркування, контроль за якістю та ін.). Такі зони вимагають невеликих фінансових вкладень на початковому етапі створення і

¹²⁴Міжнародна конвенція «Про спрощення і гармонізацію митних процедур» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_643.

відрізняються швидкою окупністю. Можна зустріти такі різновиди зон вільної торгівлі, як вільні митні зони, вільні порти і транзитні зони;

- **промислово-виробничі зони** – зони зі спеціальним митним режимом, у яких промислові компанії вробляють експортну чи імпортозаміщуючу продукцію, використовуючи систему стимулів. Вони можуть містити в собі імпортні й імпортозаміщуючі зони, експортно-імпортозаміщуючі зони, експортні зони;

- **техніко-впроваджувальні зони** – зони, в яких знаходяться національні і закордонні дослідницькі, проектні та науково-виробничі компанії, що користуються діючою системою пільг. Різновиди – науково-промислові зони, технополіси;

- **сервісні зони** – території з пільговим режимом для підприємницької діяльності фірм та інститутів, які надають різні види фінансових і нефінансових послуг. До них відносять рекреаційні (чи курортно-туристичні) зони, зони банківських і страхових послуг, офшорні зони;

- **комплексні зони** – зони з пільговим режимом господарської діяльності на території окремого адміністративного району. Це зони вільного підприємництва у Західній Європі, Канаді, що сформовані в депресивних районах; спеціальні економічні зони в Китаї; території з особливим режимом в Аргентині, Бразилії.

На стику між цими п'ятьма групами знаходяться торгово-виробничі зони, науково-промислові й інноваційні центри.

Залежно від способу організації і розміру території розрізняють дві групи зон:

- **територіальні** – зони з відособленою територією, на якій резидентні компанії користаються пільговим режимом господарської діяльності;

- **функціональні** – зони пільгового режиму, що застосовується до визначеного виду діяльності, незалежно від розташування фірми.

На стику адміністративних і функціональних зон знаходяться промислові і наукові парки, торгово-складські комплекси, фінансові центри, у яких згладжені розходження двох підходів до утворення БЕЗ.

Залежно від ступеня інтеграції в національну економіку розрізняють також дві групи зон:

1) **інтегровані в національну економіку**. Ці зони орієнтовані на розвиток зв'язків із галузями національної економіки, що знаходяться за межами зони, а також націлені на вирішення проблем експортного виробництва, підвищення технологічного рівня виробництва, росту якості продукції, задоволення внутрішніх потреб;

2) **анклавні** (експортно орієнтовані) зони, виробництво яких орієнтовано на експорт і поповнення валютного виторгу.

Зони мають різні розміри території – від 1–2 кв. км (Шереметьєво) до 3,6 млн кв. км (Манаус у Бразилії). Вони розташовуються в прикордонних районах, поблизу великих транспортних вузлів.

Усі БЕЗ створюються за єдиною схемою: заохочення визначених видів діяльності на основі виборчої лібералізації інвестиційного клімату. Кожна БЕЗ має особливі пільги відносно інфраструктури, банківських послуг, дрібного і середнього бізнесу, але базові пільги однакові для всіх типів зон (зовнішньоторговельні, податкові, фінансові, адміністративні).

Індустріальні (промислові) парки за визначенням Організації ООН із промислового розвитку – це ділянка землі, розвинена й розділена на сегменти згідно з планом, зі спорудженнями або без, із загальною інфраструктурою, і призначена для використання групою промисловців. Промислові парки надають компаніям в оренду на своїй території виробничі, складські й офісні площі, забезпечують комунікаціями й інфраструктурою, необхідними для організації виробництва. Вони мають розвинену систему під'їзних колій, зон завантаження-розвантаження, контрольних-пропускних зон.

Головна відмінність між індустріальними і технологічними парками полягає в тому, що перші лише створюють умови шляхом забезпечення підприємств інфраструктурою для їхньої основної виробничої діяльності, а технопарки безпосередньо здійснюють розробку і впровадження нових технологій у виробництво.

Основний принцип господарювання класичного індустріального парку полягає в тому, що власник індустріального парку здає інженерні підготовлені ділянки в оренду промисловим компаніям. Основою таких парків є земельна власність, юридично і технічно організована як спеціалізований об'єкт прибуткової нерухомості, оснащений відповідною інженерною і транспортною інфраструктурою, зазвичай включає офісні та виробничо-складські будівлі. Цим індустріальний парк суттєво відрізняється від вільних економічних зон.

Про необхідність розвитку індустріальних парків засвідчує позитивний світовий досвід інших країн (зокрема, США, Китаю, Росії, Словенії, Чехії, Туреччини, країн Близького Сходу тощо).

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Міжнародні інвестиції, міжнародна підприємницька інвестиційна діяльність, міжнародний ринок цінних паперів, політика регулювання і стимулювання міжнародної інвестиційної діяльності, міжнародна інвестиційна діяльність в Україні, спеціальні (вільні) економічні зони, індустріальні (промислові) парки.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Дайте визначення поняття та економічної сутності інвестицій на макро- та мікрорівнях.
2. Які найбільш суттєві ознаки інвестицій?
3. Як визначаються інвестиції та їх основні види в українському законодавстві?

4. Схарактеризуйте (за ознаками та видами) функціонально-елементний склад інвестицій.

5. Як впливає динаміка показників чистих інвестицій на економічний розвиток країни?

6. У чому полягає «ефект мультиплікатора»?

7. Дайте визначення поняття «міжнародні інвестиції».

8. Чим відрізняються зарубіжні та іноземні інвестиції?

9. Яка мотивація здійснення державної іноземної допомоги?

10. Чим характеризуються складові міжнародних інвестицій?

11. Які існують особливості міжнародних інвестицій?

12. У чому проявляється мотивація руху капіталу?

13. Які ви знаєте види і форми руху капіталу?

14. Які основні мотиви «втечі капіталу»? Дайте пояснення.

15. Чим відрізняються фінансові і матеріальні інвестиції, їхній зв'язок з прямими і портфельними? Які інвестиції превалюють у структурі міжнародного руху капіталу?

16. Як здійснюється оцінка рівня ліквідності інвестицій?

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. За інституційною природою міжнародні інвестиції мають такі види:

- б) державні, змішані, колективні, глобальні;
- в) державні, приватні, іноземні, фінансові;
- г) державні, приватні, змішані, міжнародних організацій;
- д) державні, портфельні, колективні, змішані.

2. Інвестиційна діяльність – це:

- а) сукупність дій її суб'єктів щодо здійснення інвестицій за кордон з метою одержання прибутку;
- б) сукупність дій суб'єктів щодо реалізації інвестицій;
- в) сукупність дій суб'єктів щодо отримання прибутку;
- г) сукупність дій суб'єктів з метою реальної участі в управлінні об'єктом інвестування.

3. Інвестор – це суб'єкт, який:

- а) є резидентом приймаючої країни та який залучає кошти іноземних інвесторів;
- б) не є резидентом приймаючої країни та який вкладає кошти в реципієнтів, що є резидентами приймаючої країни;
- в) не є резидентом країни базування та який отримує кошти від інвестора, що є резидентом країни базування;
- г) приймає рішення щодо вкладення власних, запозичених або залучених майнових чи інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування.

4. До глобально-економічних факторів, що впливають на міжнародні інвестиційні процеси, відносяться:

- а) політична стабільність, ставлення до іноземних інвесторів;
- б) розвиток міжнародної інвестиційної інфраструктури, стабільність світової валютної системи;
- в) рівень та інтенсивність втручання держави в економічні процеси, ставлення до національного та іноземних інвесторів;
- г) система дотримання та виконання двох- і багатосторонніх угод.

5. Головними суб'єктами міжнародної підприємницької інвестиційної діяльності є:

- а) розвинені країни та Китай;
- б) провідні ТНК розвинених країн;
- в) транснаціональні банки;
- г) міжнародні спільні підприємства.

6. Цінний папір – це:

- а) документ, який засвідчує майнове право чи відношення позики власника документа щодо особи, яка його випустила;
- б) документ, що закріплює право його власника на участь в управлінні товариством, але не надає майнових прав;

- в) замітники грошей для виконання розрахунків за постачання товарів і платежів;
- г) угода між контрагентами щодо постачання предмета контракту.

7. До інвестиційних цінних паперів у широкому розумінні відносять:

- а) акції усіх типів емітентів;
- б) боргові цінні папери та сертифікати;
- в) цінні папери, що надають власнику право на частину активів емітентів, визначають боргові відносини між власником та емітентом, деривативи;
- г) цінні папери, що фіксують проміжні права партнерів при укладанні угоди.

8. Капіталізація – це:

- а) ринкова вартість акцій;
- б) майбутня вартість акцій;
- в) оцінка рівня ризику;
- г) рівень доходності акцій.

9. Режим найбільшого сприяння передбачає:

- а) убсидування інвестицій;
- б) фінансування експорту;
- в) створення приймаючою країною для інвесторів однієї країни таких самих сприятливих умов, як і для інвесторів будь-якої іншої країни;
- г) створення приймаючою країною для іноземних інвесторів такого ж сприятливого режиму, як і для місцевих підприємців.

10. До прямих засобів державного регулювання іноземних інвестицій відносять:

- а) надання іноземним і національним підприємцям фінансових, фіскальних та інших пільг;

- б) захист прав кредиторів;
- в) порядок реєстрації й діяльності компаній з іноземними інвестиціями;
- г) підвищення іміджу приймаючої країни.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Грідасов В. М. Інвестування : навч. посіб. / В. М. Грідасов, С. В. Кривченко, О. Є. Ісаєва. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 164 с.
2. Гитман Л. Дж. Основы инвестирования / Л. Дж. Гитман ; пер. с англ. – М. : Дело, 1997. – 1008 с.
3. Крушвиц Л. Финансирование и инвестиции / Л. Крушвиц ; пер. с нем. – СПб. : Питер, 2000. – 348 с.
4. Сергеев И. В. Организация и финансирование инвестиций / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 272 с.
5. Шарп Ф. Инвестиции / Ф. Шарп, Г. Александер, Д. Бейли ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 1020 с.
6. Шевчук В. Я. Основы інвестиційної діяльності / В. Я. Шевчук, П. С. Рогожин. – К. : Генеза, 1997. – 384 с.
7. Ястремская Е. Н. Инвестирование : конспект лекций / Е. Н. Ястремская. – Х. : РИО ХГЭУ, 1999. – 84 с.
8. Ястремська О. М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади : наук. вид. / О. М. Ястремська. – Х. : Вид. ХДЕУ, 2004. – 472 с.

РОЗДІЛ 11

МІЖНАРОДНИЙ

НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ОБМІН _____ ■

11.1. Сутність міжнародного науково-технологічного обміну.

11.2. Доцільність і форми міжнародної передачі технології.

11.3. Вартісна оцінка технології на світових ринках.

11.1. СУТНІСТЬ МІЖНАРОДНОГО НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОБМІНУ

Поняття міжнародного науково-технологічного обміну

В умовах сучасного етапу науково-технічної революції, поглиблення міжнародного поділу праці наука і технологія виконують роль центрального фактора в економічному житті розвинених країн. Згідно з підрахунками експертів Організації економічного співробітництва й розвитку, у сер. ХХ ст. темпи економічного зростання забезпечувались науково-технічним прогресом на 38%, а на кінець цього ж століття – вже на 65%. Окрім того, дані англійської комісії з трудових ресурсів свідчать, що 60% росту ефективності в американській та японській промисловості пояснюються змінами в провідній технології.

Сьогодні кожна самостійна і незалежна країна живе у взаємопов'язаному і взаємозалежному світі та прагне до залучення іноземного досвіду в рамках партнерства зі світовими компаніями-лідерами. Основою цієї співпраці є міжнародний науково-технологічний обмін.

Під *міжнародним науково-технологічним обміном (МНТО)* слід розуміти сукупність економічних відносин між іноземними контрагентами з приводу використання результатів науково-технічної діяльності, що мають наукову і практичну цінність; передачу знань і технологій, що стосуються певних виробничих процесів, в межах світового господарства.

Міжнародні документи ООН та інших організацій трактують поняття «*технологія*» (*technology*) досить широко: воно включає у себе:

1) власне *технологію* (*dissembled technology*), яка розуміється як набір конструкторських рішень, методів та процесів виробництва товарів та надання послуг;

2) *матеріалізовану технологію* (*embodied technology*), тобто технологію, втілену у машинах, обладнанні тощо.

Носіями технології у чистому вигляді у процесі її передачі користувачу можуть виступати: документація, машинні носії, науково-технічні спеціалісти; носіями матеріалізованої технології – об'єкти, які передаються користувачу: промислові об'єкти, комплектне обладнання прилади тощо.

Формування світового ринку технологій відбулось в другій половині 1950–60-х рр., коли обсяг міжнародних комерційних операцій за технологіями перевищив масштаби національного обміну. Це дозволило виділити міжнародний обмін технологіями в окрему форму міжнародних економічних відносин.

До основних передумов, що обумовили бурхливий розвиток міжнародного обміну технологіями, можна віднести:

- на рівні країни – нерівномірність розвитку країн світового господарства в науково-технічній сфері, що може бути пов'язано з недостатнім обсягом витрат на науково-дослідні, дослідницько-конструкторські роботи (НДДКР) у деяких країнах і з розходженням цілей їхнього застосування;

- на рівні підприємств – придбання технології сприяє рішенням конкретних економічних і науково-технічних проблем; подоланню вузькості науково-технічної бази, недоліку виробничих

потужностей та інших ресурсів; одержанню нових стратегічних можливостей у розвитку.

Купівля передової іноземної технології є важливим засобом подолання технічної відсталості, створення власної промисловості, яка здатна задовольнити потреби внутрішнього ринку і зменшити залежність від імпорту. Поглиблення міжнародного науково-технічного поділу праці призводить до дедалі більшої спеціалізації фірм у вузьких галузях науки і техніки. Обмін науково-технічними знаннями забезпечує окремим країнам, що не мають достатньо фінансових ресурсів для проведення НДДКР, досягнення високих темпів економічного розвитку за рахунок використання передових технологій інших країн.

Широко використовують іноземні науково-технічні знання економічно розвинені країни, такі як США, Японія, Франція, Німеччина, Великобританія тощо. Країни, що розвиваються, щоб бути конкурентоспроможними на світовому ринку, змушені розвивати свою технічну базу в тому самому напрямі, що й розвинені країни.

На міжнародному ринку технологій передача технології здійснюється некомерційним і комерційним шляхом (табл. 11.1).

Міжнародні організації (наприклад, UNIDO) розглядають міжнародну передачу технології не як разовий захід, а як складний тривалий процес, що включає в себе:

- відбір та придбання технології;
- адаптацію та освоєння придбаної технології;
- розвиток місцевих можливостей з удосконалення технології з урахуванням потреб національної економіки.

Особливості сучасного МНТО

У сучасних умовах міжнародному технологічному обміну притаманні такі особливості:

1. Розвиток ринку наукомістких технологій. Прогресивною вважається тенденція не просто зростання експортного потенціалу країни, а його «інтелектуалізація», тобто збільшення частки

наукоємних високотехнічних товарів у загальній структурі експорту. Це є чинником економічного зростання. Поглиблення міжнародного поділу праці призводить до зростання зовнішньоекономічних інноваційних ресурсів, пов'язаних із міжнародним трансфертом технологій. Міжнародний технологічний обмін може до певної міри компенсувати нестачу коштів для фінансування науково-технологічного розвитку країни.

Таблиця 11.1

Шляхи передачі технологій на міжнародному ринку технологій

№	Некомерційна передача технологій	Комерційна передача технологій
1.	Технічні, наукові і професійні журнали, патентні видання, періодика й інша спеціальна література	Матеріальні види технологій (підприємства «під ключ», технологічні лінії, агрегати, устаткування та ін.)
2.	Бази і банки даних	Нематеріальні види технологій (патент, ліцензія, копірайт, ноу-хау, товарний знак)
3.	Міжнародні виставки, ярмарки, симпозиуми, конференції	Послуги (науково-технічні, інжинірингові, консультаційні, навчання персоналу та ін.)
4.	Обмін делегаціями	
5.	Міграція вчених і фахівців	
6.	Стажування вчених і фахівців у фірмах, університетах, організаціях	
7.	Навчання студентів і аспірантів	
8.	Діяльність міжнародних організацій у сфері науки і техніки	

Між технологічним прогресом країни та її ринковою конкурентоспроможністю існує прямий зв'язок. Зміни в конкурентоспроможності різних країн на світовому ринку складних у технічному відношенні товарів відбуваються

одночасно з аналогічними змінами у відповідних позиціях країн у галузі розроблення і впровадження нових технологій. Про прямий зв'язок між розвитком передових технологій у країні та рівнем її заможності свідчить показник частки експорту високотехнологічних товарів в експорті обробної промисловості.

Загальноновизнаною класифікацією високих технологій для експорту та імпорту продуктів, що втілюють нову та лідируючу технологію, є класифікація, розроблена в США, яку використовують міжнародні організації для виконання статистичних порівнянь різних країн. Ця класифікаційна система дозволяє дослідити торгівлю продуктами високих технологій за 10-ма головними технологічними галузями (табл. 11.2).

Для оцінювання обсягів технології, що передається через торгівлю високотехнологічними товарами, використовується класифікація технологічної ємності торгівлі, розроблена ЮНКТАД.

Під *технологічною ємністю торгівлі (ТЄТ)* розуміють частку витрат на дослідження і розробки в загальному обсязі виробництва і торгівлі товарами окремих галузей. Показник ТЄТ розраховується по кожній країні в розрізі галузей виробництва й окремих товарів, а потім визначається середнє значення ТЄТ.

Високотехнологічноємними вважаються товари і галузі, чий ТЄТ перевищують середнє значення для даної країни, групи країн чи галузі; середньотехнологічноємними – якщо ТЄТ близька до середнього значення; низькотехнологічноємними – якщо ТЄТ значно нижча від середнього значення.

Наприклад, у країнах ОЕСР високотехнологічноємною вважається торгівля аерокосмічним устаткуванням (22,7% витрат на науково-дослідні розробки в загальному обсязі виробництва), офісним устаткуванням і комп'ютерами (17,5%); середньотехнологічноємною – торгівля автомобілями (2,7), хімікатами (2,3); низькотехнологічноємною – торгівля цеглою, глиною (0,9), продуктами харчування (0,8), папером (0,3%), тощо. При цьому середня ТЄТ для високотехнологічних товарів

становить 11,4%, середньотехнологічних – 1,7, низькотехнологічних – 0,5%¹²⁵.

Таблиця 11.2

Основні високотехнологічні галузі¹²⁶

№	Тип галузі	Характеристика
1.	Біотехнологія	Медичне та промислове застосування передових генетичних досліджень, спрямованих на створення нових ліків, гормонів та інших лікувальних продуктів для використання в медицині та сільському господарстві
2.	Оптоелектроніка	Розвиток електронних продуктів і компонентів, які проводять світло та реагують на нього
3.	Комп'ютери і телекомунікація	Розвиток продуктів, що оброблюють зростаючий обсяг інформації за короткий проміжок часу
4.	Електроніка	Розвиток електронних компонентів (без оптоелектронних компонентів), таких як інтегральні схеми, плати, рідкі кристали та інші подібні компоненти, завдяки яким значно удосконалюються і розвиваються основні функції, а також мініатюризуються вироби
5.	Комп'ютеризоване виробництво	Розвиток технологій для автоматизації промислового виробництва
6.	Нові матеріали	Удосконалення і створення матеріалів, таких як напівпровідники, оптичні фібер-кабелі тощо, які дозволяють удосконалити застосування інших передових технологій
7.	Аерокосмічні технології	Виробництво більшості військових цивільних вертольотів, літаків і космічних апаратів (без супутників зв'язку), реактивні авіаційні двигуни, літальні тренажери та автопілоти
8.	Озброєння	Розвиток технологій військового застосування для виробництва звичайного озброєння, ракет, бомб, мін, торпед, ракетних стартових комплексів тощо
9.	Атомні технології	Розвиток обладнання атомних електростанцій, зокрема атомних реакторів і їх частини, обладнання для розщеплення ізотопів, виготовлення твєлів тощо (обладнаній для медичного застосування більше відносять до групи наук про життя людини)
10.	Технології наук про життя людини	Застосування наукових досягнень у медицині (не біологічних)

¹²⁵World Trade Organization : The Organization Members and Observers [Електронний ресурс].
– Режим доступу : http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm#observer.

¹²⁶Economic Outlook No 92 – December 2012 – OECD Annual Projections [Електронний ресурс].
– Режим доступу : <http://stats.oecd.org/>

2. Монополія найбільших фірм на ринках технологій. Наукові дослідні розробки концентруються в найбільших фірмах промислово розвинутих країн, оскільки тільки вони володіють достатніми фінансовими коштами для проведення дорогих досліджень. Наприклад, у США витрати на НДДКР у загальній сумі реалізації на одного зайнятого в ТНК «ІБМ» та «Істмен Козак» становлять 6%, у «Боїнг» і «Ханіуелл» – 5, у «Дюпон де Немур» і «Ксерокс»– 4, у «Дженерал моторс», «Форд мотор»– 3%¹²⁷.

Транснаціональні корпорації активно залучають у проведення НДДКР свої закордонні філії, дочірні компанії, для яких характерне підвищення частки витрат на наукові розробки в загальній сумі цих витрат ТНК.

3. Технологічна політика ТНК. Останнім часом відбулися зміни в напрямках НДДКР, проведених ТНК. Дослідження зміщуються в галузі, що визначають успіх у виробничій і збутовій діяльності:

- удосконалювання традиційних видів виробів для їх кращого пристосування до вимог світового ринку за показниками матеріалоемності, енергоємності, безпеки, надійності тощо;
- створення принципово нових товарів, дослідження ринків, де можна очікувати високих прибутків;
- удосконалювання існуючої і створення нової технології.
- ТНК використовують нові підходи до передачі науково-технологічних досягнень:
 - продаж ліцензій на початкових етапах життєвого циклу товарів, з метою встигнути окупити частину витрат на НДДКР доходами від реалізації їх результатів;
 - встановлення монополюючо високих цін на запатентовану продукцію й обмеження виробництва і випуску нової продукції покупцями ліцензій;

¹²⁷Economic Outlook No 92 – December 2012 – OECD Annual Projections [Електронний ресурс].
– Режим доступу : <http://stats.oecd.org>.

- укладання угод між ТНК для одержання ексклюзивного права на блоки патентів на найбільш важливі винаходи. Укладаються угоди між окремими ТНК з метою утворення патентних пулів. Права на винаходи одержують усі учасники пула шляхом видачі взаємних ліцензій. Використання нових винаходів, створених поза пулом, припиняється;
- використання патентів для контролю за розвитком техніки або для гальмування цього розвитку;
- позбавлення дочірніх компаній ТНК самостійності у виборі техніки і технології. Вони повинні керуватися загальною ліцензійною політикою в рамках ТНК;
- передача ТНК ліцензій на некомерційних умовах своїм філіям і дочірнім компаніям, що ставить останніх у вигідне становище на ринку, сприяє підвищенню конкурентоспроможності їхньої продукції. Внутрішньокорпораційний обмін технологією дозволяє закордонним філіям швидше налагодити виробництво нових товарів і організувати їх збут; обійти митні бар'єри і валютні обмеження інших країн; знижує ступінь ризику при укладанні угод і гарантує нерозголошення промислових секретів третім країнам.

Внутрішньокорпораційна торгівля є головним напрямом міжнародного технологічного обміну. Так, серед усіх ліцензійних надходжень розвинених країн частка внутрішньокорпораційних надходжень становить понад 60%, у т.ч. у США частка надходжень від продажу ліцензій дочірнім філіям – близько 80, в Англії – 50%¹²⁸.

Важливе місце в технологічній політиці ТНК займає міжнародне науково-технічне співробітництво шляхом створення стратегічних альянсів між ТНК різних країн для спільного рішення науково-технічних проблем. У рамках стратегічних альянсів ТНК проводять спільні НДДКР, здійснюють взаємний

¹²⁸World Trade Organization : The Organization Members and Observers [Електроннийресурс].
– Режимдоступу : http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm#observer.

обмін науковими досягненнями і виробничим досвідом, підготовку кваліфікованих кадрів. Створюючи стратегічні альянси, ТНК скорочують час на проведення НДДКР, що дуже важливо в умовах швидкого розвитку технологій і скорочення життєвого циклу товарів і технологічних процесів; розподіляють значні суми витрат між фірмами при проведенні спільних НДДКР, одержують доступ до науково-технічних досягнень партнера по альянсу і розподіляють ризик невдачі при здійсненні НДДКР.

4. Взаємини ТНК із країнами, що розвиваються. ТНК намагаються створити таку структуру міжнародного поділу праці, яка забезпечувала б економічну і технічну залежність країн, що розвиваються. Так, у цих країнах ТНК створюють підприємства по випуску комплектуючих виробів, що поставляються на дочірні підприємства в інших країнах. Передаючи технології на виготовлення проміжної продукції в країни з дешевою робочою силою, ТНК тим самим знижує собівартість своїх товарів.

Нерідко ТНК переміщує в країни, що розвиваються, виробництво товарів, життєвий цикл яких минув і прибуток від реалізації яких поступово зменшується. Ці товари вони одержують за низькими цінами, а потім реалізують їх у свою збутову мережу під своєю відомою товарною маркою, одержуючи підвищений прибуток. Технологія, яка передається країнам, що розвиваються, як правило, погано пристосована до їх можливостей, оскільки вона розроблена з урахуванням рівня розвитку і структури промисловості розвинених країн. На частку країн, що розвиваються, припадає близько 10% міжнародного технологічного обміну, що пояснюється малою ємністю їх технологічного ринку.

5. Участь у міжнародному технологічному обміні венчурних фірм (дрібних і середніх фірм із числом зайнятих до 1 тис. осіб). Перевага цих фірм на ринку технологій полягає у вузькій спеціалізації. Випускаючи обмежену номенклатуру товарів, ці фірми отримують доступ до вузькоспеціалізованих світових ринків, не несуть додаткових витрат на вивчення ринку, рекламу,

приділяють більше уваги безпосередньому вирішенню науково-технічних завдань.

Продаж ліцензій є для венчурних фірм найбільш конкурентною формою передачі технології, тому що вони не можуть бути суперниками з великими корпораціями ні в масштабі експорту високотехнічної продукції, ні у вивезенні підприємницького капіталу.

6. Розвиток міжнародної технічної допомоги. Ця допомога надається розвинутими країнами країнам, що розвиваються, і країнам з перехідною економікою в галузі передачі технічних знань, досвіду, технології, технологічною продукції, навчання персоналу. Міжнародні програми технічної допомоги спрямовані на підвищення технічного рівня країн-одержувачів і здійснюється на багатосторонній основі, у тому числі по лінії міжнародних організацій (наприклад, МВФ, Всесвітнього банку, ОЕСР та ін.), або на двосторонній основі. Технічна допомога надається у вигляді безоплатних технологічних грантів на одержання країною, що розвивається, технології технологічних товарів, фінансових засобів на купівлю технології, навчання кадрів, а також у вигляді співфінансування, тобто одержувач допомоги відповідно до угоди не тільки організаційно забезпечує її одержання, а й частково фінансує, хоча його частка фінансової участі в загальній вартості проекту незначна.

Основними покупцями на ринку технологій є закордонні філії чи дочірні компанії ТНК, а також окремі незалежні фірми. Передача ТНК новітніх технологій своїм закордонним підрозділам зумовлена тим, що:

- переборюється протиріччя між необхідністю широкого використання новітніх технічних розробок з метою одержання максимального прибутку і виникаючою в зв'язку з цим загрозою втрати монопольного права на науково-технічні досягнення;
- зменшуються питомі витрати на проведення НДДКР;
- виключається витік виробничих секретів за межі ТНК;

- збільшується прибуток материнської компанії (оскільки в багатьох країнах платежі за отриману нову технологію звільняються від податків).

Незалежним фірмам, як правило, продаються технології тих галузей, у яких невелика частка витрат на НДДКР (металургія, металообробка, текстильна, швейна промисловість).

При продажу технології незалежним компаніям фірма-продавець втрачає монопольне право на її використання, при цьому покупець технології може стати серйозним конкурентом, якщо володіє значним науково-технічним потенціалом. Тому при передачі технології фірма-продавець з метою компенсації втрати монопольного права прагне одержати частку в акціонерному капіталі, об'єднати передачу технології з постачаннями свого устаткування, домогтися одержання максимальних доходів від продажу, щоб компенсувати втрату монопольних прав.

Швидкий розвиток торгівлі технологіями та науково-технічними знаннями значною мірою пов'язаний з істотними розходженнями в технічному рівні окремих країн. В умовах прискорення НТП передова техніка і технологія сконцентровані в невеликій групі промислово розвинутих країн, що витрачають величезні кошти на НДДКР. Так, у США витрати на НДДКР перевищують витрати на ці цілі в Німеччині, Франції, Англії, Італії, Японії, разом узяті. Тому в США зосереджена велика частина передових наукових досліджень.

Широко використовує іноземні науково-технічні знання Японія, що дало їй можливість випускати нову продукцію, удосконалену за рахунок власних наукових досліджень.

Міжнародний технологічний обмін успішно використовується і Німеччиною, яка за допомогою іноземних ліцензій модернізувала виробничу базу транспортного машинобудування, хімічної, електротехнічної галузей.

Країни, що розвиваються, щоб бути конкурентоспроможними на світовому ринку, змушені розвивати свою технічну базу в тому самому напрямі, що й розвинені країни.

В Україні міжнародний науково-технологічний обмін обумовлений багатьма факторами:

1. Відсталість в економічному розвитку. Україна належить до держав із недостатньо розвиненою економікою. Прискорення процесів влиття у світову ринкову систему неможливе без залучення досвіду з-за кордону.

2. Нестача деяких матеріальних ресурсів для діяльності в сфері НДДКР.

3. Страх перед фінансовим ризиком. Розробка інновацій вимагає значних грошових витрат й не гарантує кінцевого результату.

4. Недостатня кількість кваліфікованих наукових кадрів деяких напрямків.

5. Відсутність розвиненої інфраструктури інноваційної сфери.

Україна досі залишається в групі країн, непривабливих для проведення НДДКР. Продукція машинобудівного та металургійного комплексів не відповідає вимогам світового ринку (найвищий технічний рівень демонструє лише 10% продукції українського машинобудування). Ці та низка інших причин призводять до імпорту технологій. Разом з тим всі ліцензійні технології, що потрапляють до держави, не є сучасними досягненнями в сфері НТП і надходять з 10-річною затримкою.

Усе вищеназване зовсім не свідчить про безперспективність науково-технологічної діяльності в Україні. Навпаки, ці чинники підштовхують вітчизняні підприємства шукати допомоги у зарубіжних партнерів і поступово вливатись у глобальний механізм транснаціоналізації. Включення українських компаній до активної співпраці із ТНК у змозі суттєво покращити дану ситуацію і змінити позицію на світовому ринку. Така інтеграція сприяє залученню високотехнологічних товарів, останніх винаходів науки і техніки, найякіснішої продукції. А все це, в свою чергу, стане стимулом для нарощення технологічного потенціалу нашої держави.

Попри всі економічні складнощі перехідного періоду, Україна зберегла потужну науково-технічну базу. Про наявність останньої свідчать такі галузі промисловості, як: авіакосмічна, енергетична, машинобудівна та галузь космічних послуг по виведенню об'єктів на навколоземну орбіту. На сьогоднішній день існує більше півтисячі наукових та дослідних структур, в яких зайняті близько 65 тисяч науковців. Наша країна посідає сьоме місце у світі за кількістю сертифікованих програмістів (після США, Росії, Індії, Китаю, Ірландії та Ізраїлю). Між іншим, загальна чисельність наукових працівників в Україні складає 200 тис. осіб, серед них 4,1 тис. докторів наук і 18,9 тис. кандидатів наук. Незважаючи на деяке скорочення наукових кадрів, Україна залишається серед розвинутих країн Європи за показниками насиченості економіки вченими і науковцями. Наша держава входить до вісімки країн світу, які володіють достатнім науково-технічним потенціалом для виробництва найсучаснішої авіаційної техніки. Прикладом є нові моделі літаків: Ан-38, Ан-70, Ан-74, Ан-140, Ан-148, ТК-300, а також організація серійного виробництва Ту-334¹²⁹.

Але реалізація вказаного потенціалу неможлива без вдалої державної стратегії науково-технологічного та інноваційного розвитку. Доречним стане приєднання українських компаній до глобальної мережі науково-технологічного обміну через такі організаційно-економічні утворення, як: технополіси, науково-промислові комплекси, технопарки, стратегічні альянси, національні інноваційні інституції. Основною метою функціонування перелічених установ є виконання науково-технологічних планів і програм.

Разом з тим постає питання, яка галузь буде найпріоритетнішою в сфері високих технологій. Звертаючись до світових показників, відмітимо, що лідерами у НДДКР є транснаціональні корпорації, які працюють у нанотехнологічному

¹²⁹Інтеграція України у світове господарство[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mfa.gov.ua/>

секторі (Ітел, ІБМ, Сіменс, Майкрософт, Пфайзер). Проте в Україні нанотехнологіям поки не приділяють достатньої уваги. Це загрожує втратою конкурентної позиції на глобальному ринку. І навпаки, створення сприятливого бізнес-середовища для залучення інвестицій в галузь нанотехнологічних досліджень і розробок відкриють нові можливості українських компаній для досягнення прогресу в своєму розвитку.

Прогрес у науці і техніці – вирішальний чинник нарощення конкурентоспроможності країн у всьому світі. Тому процес формування нової парадигми нанотехнологічного бізнесу – ознака нашого часу. Основу цього процесу складає тісна взаємодія національних економік з приводу обміну й передачі технологій. Таким чином, в умовах сучасного техноглобалізму визначальною стає концепція міжнародного науково-технологічного обміну як запорука успішного розвитку держав світу.

11.2. ДОЦІЛЬНІСТЬ І ФОРМИ МІЖНАРОДНОЇ ПЕРЕДАЧІ ТЕХНОЛОГІЇ

Передумови участі в МНТО на макро- та мікрорівнях

Об'єктивна диференціація інноваційного процесу у фірмах різних країн обумовлює відмінність технологічного рівня національних економік і, як наслідок, відмінність позицій держав на світовому ринку технологій. Міждержавні відмінності мають кількісний та якісний характер. Кількісні відмінності стосуються обсягів коштів, які виділяються на науково-технічний розвиток та імпорту технологій, а якісні – напрямків досліджень та розробок, орієнтації експорту та імпорту науково-технічної продукції тощо.

Сформований у країні або фірмі науково-технічний потенціал (виражений через продуктивні та технологічні характеристики) та можливості міжнародної передачі технології передбачають пошук оптимального поєднання власних НДДКР, нововведень та запозичених науково-технічних результатів. Таке поєднання виявляється у селективному науково-технічному розвитку держави або окремого підприємства. У тих галузях науки і

техніки, які не входять до сфери спеціалізації даної країни або фірми, підвищення технічного рівня досягається за рахунок закордонних технологій. У рамках селективної науково-технічної політики придбання технології виступає як свого роду «компенсатор» недостатнього обсягу затрат на НДДКР у непрофільних галузях.

Разом із передумовами міжнародного науково-технічного обміну, які мають місце на національному рівні, на підприємствах та в організаціях можуть існувати локальні передумови участі у міжнародному технологічному поділі праці та технологічному обміні у тій чи іншій формі. Зокрема, суттєвими можуть бути такі передумови:

- підвищення порогу ресурсів, необхідних для розв'язку конкретних науково-технічних проблем;
- вузькість науково-технічної бази окремого підприємства, КБ, інституту, лабораторії тощо;
- нестача виробничих потужностей та інших ресурсів для освоєння вже накопиченого фірмою науково-технічного запасу;
- невідповідність наявних виробничих систем та використання нових науково-технічних рішень;
- невідповідність отриманих науково-технічних результатів стратегії розвитку підприємства;
- нові стратегічні можливості, які відкриваються в результаті участі підприємства у міжнародній передачі технології.

Особливо значущими міжнародний науково-технічний обмін і співробітництво є для технологічно орієнтованих підприємств та організацій, тобто підприємств та окремих підрозділів, які зробили ставку на високу конкурентоспроможність своєї продукції та послуг. Вони дотримуються стратегії випускати не те, що дешевше або якісніше, а те, що більше ніхто (поки що) випускати не може.

Економічна доцільність експорту та імпорту технології

Ефективне управління процесом міжнародної передачі технології передбачає визначення джерел ефекту комерціалізації

власної технології та проявів ефекту придбання закордонної технології. Ці ефекти проявляються на практиці у різноманітних формах короткострокового та стратегічного характеру. Основні форми прояву ефектів, тобто економічної доцільності продажу та придбання технології, розглядаються нижче.

Економічна доцільність експорту технології виявляється у таких формах:

1. Продаж технології – спосіб збільшення доходів. У деяких випадках продаж технології є єдиною можливістю комерціалізації науково-технічного досягнення, оскільки у науково-технічних організацій часто відсутні необхідні виробничі потужності. Якщо немає умов для реалізації нової технології у формі виробництва та збуту тієї чи іншої продукції (уречевлений НТП), слід реалізувати технологію як самостійний продукт. Це визначить фінансові можливості для:

- наступних НДДКР;
- освоєння нового продукту на реконструйованих або знову введених потужностях;
- проведення маркетингу продукції на внутрішньому та закордонному ринках.

2. Передача технології за кордон – форма боротьби за товарний ринок. Передача технології може виступати як перший етап освоєння нового ринку. Первісно через відсутність капіталу випуск продукції та її реалізацію на експорт важко організувати у достатній кількості. На другому етапі розробник починає випуск самого продукту. На цей час покупці на закордонному ринку вже знайомі з товаром, який раніше випускався за ліцензією, покупець технології вже витратив кошти на рекламу. Перспективи збуту відносно відомі.

3. Продаж технології – спосіб, за допомогою якого можна обійти проблеми експорту відповідного продукту. Переваги продажу технології порівняно з експортом продукту, який виготовляється за даною технологією, можуть полягати в такому:

- конструкція виробу залишається в секреті;

- зменшуються труднощі транспортування та збуту товару;
- долаються митні бар'єри.

4. Продаж технології – засіб розширення експорту. Часто у міжнародному науково-виробничому співробітництві певну роль відіграє фактор комплексності ліцензійних угод, які доповнюються поставками обладнання, матеріалів, компонентів. Відбувається свого роду «прив'язка» покупця технології до її розробника: ліцензійна угода одразу передбачає наступний збут сировини, деталей та вузлів. Іноді ця форма ефекту називається «ескорт-ефект» (*escort-effect*).

5. Продаж технології – спосіб устанавлення контролю над закордонною фірмою. Технологічний контроль над закордонним покупцем технології може здійснюватись за допомогою різноманітних важелів. Контроль показників обсягу виробництва та прибутку покупця технології здійснюється через ставки роялті, які фіксуються у ліцензійній угоді. Контроль технічних умов здійснюється через спеціальні статті ліцензійної угоди. Крім того, контроль над фірмою-покупцем здійснюється шляхом поєднання експорту сировини та компонентів (ескорт-ефект), а також використання як ліцензійної винагороди цінних паперів та акцій ліцензіата.

6. Надання технології – спосіб забезпечення доступу до іншого нововведення. У багатьох випадках єдиним способом забезпечити доступ до новини, яка цікавить фірму, є зустрічне надання партнеру власних науково-технічних досягнень. У цьому випадку може бути використано перехресне ліцензування. Така форма комерціалізації технології особливо актуальна для науково-технічних організацій та фірм-лідерів у відповідній галузі науки та техніки.

7. Надання технології – можливість більш ефективного удосконалення об'єкта ліцензії. Іноколи продаж технології сильному технологічному партнеру відкриває ширші можливості для подальшого вдосконалення цієї технології за участю партнера-покупця. Часто спільні зусилля ліцензіара та ліцензіата

у питаннях майбутнього розвитку об'єкта ліцензії передбачаються у самій ліцензійній угоді.

Економічна доцільність імпорту технології виявляється у таких формах:

1. Імпорт технології – доступ до нововведень високого технічного рівня. У деяких випадках відставання в окремих сферах науки та техніки можна повністю або частково подолати за рахунок імпорту необхідних технологій. Часто це відкриває можливості для селективного науково-технічного розвитку фірми. Зрозуміло, що прагнення інноваційної монополії спонукає власника технології, особливо ключової, не поспішати з її експортом у ліцензійній формі. Конкретні перспективи підвищення технічного рівня на базі закордонних технологій визначаються у кожному конкретному випадку з урахуванням складеної кон'юнктури, взаємовідносин з партнером.

2. Придбання технології – засіб економії затрат на НДДКР. Покупець технологи у багатьох випадках може забезпечити суттєву економію затрат порівняно з намаганням розробити потрібну технологію самостійно. Одночасно має місце виграш у часі. Разом із тим практично обов'язкова адаптація закордонної технології до місцевих умов зменшує ефект від такої економії коштів та часу.

3. Імпорт технології – засіб зменшення валютних витрат на товарний імпорт. У деяких випадках придбання технології веде до менших затрат іноземної валюти, ніж імпорт товарів, виробництво яких у країні не освоєно. Одночасно забезпечується використання національного капіталу та робочої сили. Проте імпорт технології може призвести до додаткових валютних витрат у випадку більших обсягів супровідного імпорту сировини, матеріалів, компонентів.

4. Імпорт технології – гарантія освоєння продукції або процесу за допомогою ліцензіара. У процесі вивчення закордонної потенційно цікавої технології завжди є можливість переконатись у практичній відпрацьованості усіх елементів технології.

Зобов'язання продавця технології надавати допомогу покупцю під час освоєння і відповідні гарантії спеціально включаються до ліцензійної угоди. Ця угода може передбачати детальне ознайомлення покупця з новою технологією, необхідні місцеві випробовування, підготовку кадрів тощо.

5. Імпорт технології – умова розширення експорту продукції, яка випускається за закордонною технологією. Як свідчить досвід, у багатьох країнах частка виробів, які випускаються за ліцензіями, у валютному експорті перевищує частку таких виробів у виробництві. Однією з передумов такого стану речей є висока якість ліцензійних виробів. Разом з тим це може привести до росту конкуренції на світових ринках.

Форми міжнародної передачі технології

Неоднорідність НТП, наявність різноманітних форм і напрямків розвитку науки та техніки обумовили факт неоднорідності світового ринку технологій та привели до формування таких його сегментів:

- ринок патентів та ліцензій;
- ринок наукоємної (технологічномісткої) продукції;
- ринок високотехнологічного капіталу;
- ринок науково-технічних спеціалістів.

Наявність зазначених вище сегментів світового ринку технологій обумовила можливість здійснення міжнародної передачі технології у різноманітних формах та різноманітними каналами. У свою чергу, вибір конкретних форм та каналів для міжнародного науково-технологічного обміну визначає:

- способи формування збутової та комунікаційної політики у технологічному маркетингу;
- умови правового регулювання угоди;
- способи вартісної оцінки технології тощо.

Найбільш поширеними формами передачі технології є:

- ліцензійна торгівля;
- торгівля високотехнологічною продукцією;

- комплектні поставки обладнання;
- спорудження промислових об'єктів;
- оренда обладнання (лізинг);
- надання консультаційних послуг;
- інжиніринг;
- науково-технічне та виробниче кооперування;
- спільне підприємство;
- прямі закордонні інвестиції.

Ця класифікація має велике практичне значення, оскільки вона визначає формалізацію умов вибору найбільш ефективних форм передачі технології та умов зовнішньоекономічних контрактів.

Загальною тенденцією на світових ринках технології є збільшення частки науково-технологічного та виробничого кооперування та спільних розробок із подальшим спільним виробництвом високотехнологічних виробів або виробництвом на базі нових технологій. Ці форми передачі технології ефективні не лише у короткостроковому, а й у стратегічному плані, оскільки сприяють встановленню довгострокових партнерських відносин із забезпеченими у фінансовому та надійними у ринкову відношенні споживачами технології. Разом з тим дотепер залишається суттєвою частка самостійних ліцензійних угод.

Правовий аспект використання класифікації форм передачі технології пов'язаний з вибором виду договору, який визначає права та обов'язки сторін у процесі реалізації угоди про передачу технології. У міжнародній практиці широко використовуються типові угоди, які полегшують процес складання та узгодження зовнішньоекономічних угод. Різні аспекти передачі технології зазначаються у відповідних договорах:

- ліцензійна угода;
- договір поставки;
- лізингова угода;
- договір про надання послуг типу «інжиніринг»;
- договір підряду (на проектування, спорудження та оснащення промислового об'єкта);

- договір підряду на проведення науково-технічних робіт;
- договір про науково-технічне та виробниче кооперування;
- договір про створення СП;
- договір про створення тимчасового колективу вчених та спеціалістів;
- франчайзингова угода.

Для того щоб укласти *угоду про купівлю або продаж ліцензії*, необхідно всесторонньо оцінити не тільки техніко-економічні аспекти майбутньої угоди, але й її можливі наслідки. Підприємство, що хоче придбати технологію за ліцензією, як правило, повинно вирішити такі важливі завдання:

1. Вибрати відповідну технологію, для чого провести попередню оцінку всіх технологій напрямку, що зацікавило, і які можуть бути куплені за ліцензією. Для оцінки використовується інформація загальнодоступних джерел (рекламні проспекти, оголошення фірм, статті в науково-технічних виданнях, описи до патентів та ін.). Після відбору інформації проводиться порівняльна характеристика запропонованих технологій і визначається краща, найбільш підходяща для підприємства.

2. Дати оцінку обраній технології. Вирішення цієї задачі починається з розробки техніко-економічного обґрунтування закупки ліцензії. Тут насамперед необхідно встановити контакти з фірмою-власником технології, виявити її наміри з приводу видачі ліцензії, визначити об'єм інформації, необхідної для прийняття остаточного рішення про закупку технології. З фірмою-власником укладається попередня угода про секретність, яка дозволяє визначити межі використання інформації і захистити її від розголошення.

Після підписання попередньої угоди про секретність покупцю надається інформація, необхідна для вирішення питання про купівлю технології і готується повне техніко-економічне обґрунтування (ТЕО) проекту з використанням вибраної технології. ТЕО укладається в довільній формі. Як правило, воно включає такі елементи, як період дії плану, технічні характеристики кінцевого

продукту, прогнозування збуту, виробничі потужності, наявність сировини і робочої сили, витрати на установку і обслуговування, капітальні вкладення й обіговий капітал, план фінансування, амортизація, виробничі залишки та ін.

За результатами ТЕО робиться висновок про доцільність покупки ліцензії і можливості починати переговори з фірмою-власником технології про укладення ліцензійної угоди.

3. Скласти ліцензійний договір. Під час переговорів, які звичайно тягнуться від 4-х до 6 місяців, делегація потенційного ліцензіата повинна визначити всі елементи й умови контракту, перевірити інформацію, яка була використана при складанні техніко-економічного обґрунтування і плану ділових операцій.

В кінці переговорів остаточний текст договору, узгоджений сторонами, парафується, і сторони домовляються про порядок і строки його затвердження.

Зміст міжнародних ліцензійних договорів полягає у встановленні науково-технічних зв'язків, спрямованих на впровадження результатів наукових досліджень і розробок у виробництво. В міжнародній торговій практиці широко використовуються різні варіанти типових ліцензійних угод. Вони можуть використовуватися як основа для укладання угод між сторонами.

Зміст контрактів може включати такі основні умови: преамбула, предмет угоди, обов'язки сторін, термін дії ліцензії тощо.

Предметом міжнародного ліцензійного контракту є запатентований винахід чи технологічний процес, технічні знання і досвід, товарний знак.

Важливим об'єктом ліцензійної угоди є запатентований винахід. Проте треба відзначити, що в сучасних умовах все більш типовими стають угоди, які надають ліцензіату право на запатентовані винаходи разом із технічними знаннями, досвідом, «ноу-хау», а також із правом використання товарного знаку.

Важливою умовою міжнародної ліцензійної угоди є визначення виду ліцензії. В міжнародній торгівлі розрізняють три види ліцензій:

1) невиняткова (проста) ліцензія, під час продажу якої ліцензіар дозволяє ліцензіату на певних умовах використовувати винахід чи секрет виробництва, залишаючи за собою право як їх самостійного використання, так і надання аналогічних за умовами ліцензій будь-яким іншим особам (фірмам);

2) виняткова ліцензія, під час продажу якої ліцензіар надає ліцензіату виняткове (монопольне) право на використання винаходу чи секрету в межах визначеної території. А ліцензіар не має права продавати аналогічну ліцензію на вказаній території іншим особам, а також виробляти і продавати на цій території свою продукцію, яка є предметом виняткової ліцензії;

3) повна ліцензія, під час продажу якої ліцензіату надаються виняткові права на її використання на протязі періоду дії угоди. На цей період ліцензіар позбавляється права на використання винаходу чи секрету виробництва як самостійно, так і шляхом видачі ліцензії іншим особам (фірмам).

Вибір того чи іншого виду наданої ліцензії залежить, насамперед, від країни чи території, на яку видається ліцензія, і характеру винаходу. Наприклад, на невеликому ринку краще видавати виняткову ліцензію, тому що наявність кількох ліцензіатів, що одержали просту ліцензію, створить на цьому ринку небажану конкуренцію, яка вкінці знизить рівень цін і вплине на об'єм ліцензійної винагороди. Виняткова ліцензія видається, як правило, на товари масового виробництва і широкого споживання. Повна ліцензія використовується рідко.

За надання прав на використання предмета угоди ліцензіат платить ліцензіару певну винагороду. В угоді обумовлюється форма ліцензійної винагороди, порядок її виплати, переведення платежів тощо.

Значної уваги в міжнародній ліцензійній угоді заслуговує опрацювання умов, що стосується обов'язків сторін.

Обсяг обов'язків ліцензіара зазвичай залежить від предмета угоди. Однак у всіх випадках ліцензіар зобов'язаний забезпечити ліцензіату можливість здійснити передані йому за угодою права. Ця допомога може включати:

- передачу обумовленої технічної документації;
- налагодження виробництва й освоєння випуску ліцензійної продукції;
- підготовку персоналу фірми-ліцензіата та ін. Ліцензіар несе відповідальність за новизну винаходу, за його економічну ефективність, гарантує можливість виробництва продукції ліцензіатом такої ж якості, як і на його підприємствах.

За угодою в обов'язки ліцензіата входить забезпечення своєчасної і правильної виплати винагороди і, головне, використання ліцензіатом предмета ліцензійної угоди.

Угоди про передачу «ноу-хау», на відміну від ліцензійних, мають свої особливості. До них можна віднести такі:

- 1) сторони повинні чітко визначити зміст «ноу-хау», що дає користь, конфіденційність чи секретність;
- 2) більш докладно викладається весь комплекс обов'язків з передачі знань;
- 3) особливо опрацьовуються гарантійні зобов'язання експортерів по відношенню до завершеності переданих розробок, їх сучасного технічного рівня і патентної чистоти використаних рішень;
- 4) велика увага приділяється обов'язкам імпортера по збереженню конфіденційності або секретності переданого процесу та ін.

Обговорюються також строгі фінансові санкції за порушення обов'язків партнерами.

Договором поставки є такий договір, за яким постачальник, що є суб'єктом господарювання, зобов'язується передати в обумовлені строки (або строк), що не збігаються з моментом укладання договору, товари у власність (господарське відання, оперативне управління) покупця для використання у

господарській діяльності або в інших цілях, не пов'язаних з особистим, сімейним, домашнім або іншим подібним використанням, а покупець зобов'язується прийняти товари і сплатити за них певну грошову суму. Договір поставки є консенсуальним, сплатним та двостороннім; укладається в письмовій формі.

Договір поставки має кваліфікуючі ознаки, що дозволяють відрізнити його від інших видів договорів цієї групи, насамперед від договору купівлі-продажу:

- суб'єктний склад договору поставки. Постачальниками та покупцями можуть бути лише суб'єкти господарської діяльності (як господарські організації, так й індивідуальні підприємці); встановлюється лише вимога до постачальника, який має бути суб'єктом підприємницької діяльності. Оптимальний (і компромісний) варіант цієї ознаки: сторони в договорі – учасники господарських відносин, при цьому постачальник має бути суб'єктом господарювання, що професійно здійснює виробництво та/ або реалізацію відповідних товарів; покупцем може бути інший суб'єкт господарювання або інша організація, що використовує цей договір для матеріально-технічного забезпечення своєї статутної (основної) діяльності;

- цільова спрямованість договору поставки завжди є господарською, не пов'язаною з особистим, домашнім або іншим подібним споживанням; мета договору – забезпечення господарських потреб учасників господарських відносин (для виробників продукції та суб'єктів торговельної діяльності – щодо реалізації товарів/продукції, для покупців – щодо матеріально-технічного забезпечення своєї основної/статутної діяльності);

- об'єктом договору поставки є продукція виробничого призначення (сировина, матеріали тощо), або товари для продажу на ринку.

У світовій практиці термін «лізинг» використовується для позначення угод різного роду, що засновані на оренді товарів тривалого користування. Залежно від терміну, на який

укладається договір оренди, розрізняють три види орендних операцій:

1) короткострокова оренда (рейтинг) – на термін від одного дня до одного року;

2) середньострокова оренда (хайринг) – від одного до трьох років;

3) довгострокова оренда (лізинг) – від трьох до двадцяти років та більше.

Тому під **ЛІЗИНГОМ** розуміють довгострокову оренду машин та обладнання, що куплені орендодавцем для орендаря з метою їх виробничого використання за умови збереження права власності на них орендодавцем на весь термін договору. Крім того, лізинг можна розглядати як специфічну форму фінансування вкладень в основні фонди при посередництві спеціалізованої (лізингової) компанії, що займається придбанням для третьої особи майна і віддає їй його в оренду на довгостроковий період. Таким чином, лізингова компанія фактично кредитує орендаря. Тому лізинг іноді має назву «кредит-оренда».

На відміну від договору купівлі-продажу, за яким право власності на товар переходить від продавця до покупця, при лізингу власність на предмет оренди зберігається за орендодавцем, а лізингоодержувач отримує його лише у тимчасове використання. Після закінчення терміну лізингового договору лізингоодержувач може придбати об'єкт угоди за узгодженою ціною, продовжити лізинговий договір або повернути обладнання власникові.

З економічної точки зору, лізинг має схожість з кредитом, що надається на купівлю обладнання. При кредиті в основні фонди боржник вносить у встановлені терміни плату за рахунок покриття боргу: при цьому банк для забезпечення повернення кредиту зберігає за собою право власності на кредитований об'єкт до повного покриття позики. При лізингу орендар стає власником одержаного в оренду майна тільки після закінчення терміну договору та сплати ним повної вартості орендованого майна.

Однак така схожість характерна лише для фінансового лізингу. Для іншого виду лізингу – оперативного – спостерігається схожість із класичною орендою обладнання. За своєю юридичною формою лізингова угода є своєрідним видом довгострокової оренди.

Основу лізингової угоди складають:

- об'єкт угоди;
- суб'єкт угоди (сторони лізингового договору);
- термін лізингового договору (період лізингу);
- лізингові виплати;
- послуги, що надаються за лізингом.

Об'єктом лізингової угоди може бути будь-який вид матеріальних цінностей, якщо він не знищується у процесі виробництва. За природою об'єкта, що надається в оренду, розрізняють лізинг рухомого та нерухомого майна. До прямих учасників лізингової угоди належать:

- лізингові фірми та компанії (лізингодавці або орендодавці);
- виробничі (промислові та господарські), торговельні і транспортні підприємства та населення (лізингоодержувачі або орендатори);
- постачальники об'єктів договору – виробничі та торговельні компанії.

Непрямими учасниками лізингової угоди є комерційні та інвестиційні банки, що кредитують лізингодавця і виступають гарантами угод, страхові компанії, брокерські й інші посередницькі фірми.

При укладанні лізингового договору враховується:

- термін служби обладнання. Термін лізингового контракту не може перевищувати термін можливого використання обладнання. Він може встановлюватися законодавчо. Наприклад, в Австрії нижня його межа становить 40%, а верхня 90% від терміну, прийнятого для нарахування амортизації;
 - період амортизації обладнання, що встановлюється урядом.
- При фінансовому лізингу термін договору збігається з періодом амортизації;

- цикл появи більш продуктивного чи дешевшого предмета угоди. Особливо важливий цей фактор у галузях, що здійснюють оновлення продукції, яка виробляється, у короткі терміни;

- динаміка інфляційних процесів. Для лізингодавця не вигідно укласти договір при швидкій інфляції на довгий термін із фіксованими орендними виплатами, і навпаки, при тенденції цін до зниження, лізингодавець прагне до більш продовженого терміну угоди;

- кон'юнктура ринку позикових коштів і тенденції його розвитку, оскільки лізингові компанії широко використовують банківські кредити.

Крім того, трансфер технологій може здійснюватися, зокрема, шляхом укладення таких договорів:

- ***технічно-промислової кооперації*** – укладається з метою набуття знань та одержання послуг для виробництва промислової продукції, напівфабрикатів, обладнання і комплектуючих, що відповідають умовам застосування технології, та інших складових, необхідних для її застосування;

- ***про надання технічних послуг*** – щодо надання послуг із планування, розроблення програми досліджень та проектів, а також здійснення або надання спеціальних послуг, потрібних для виробництва певної продукції;

- ***інжинірингу*** – про виконання робіт і надання послуг, у тому числі складання технічного завдання, проведення допроектних робіт, зокрема техніко-економічних обстежень та інженерно-розвідувальних робіт, пов'язаних з будівництвом виробничих, складських та інших приміщень, що використовуються у технологічному процесі виробництва продукції, проведення наукових досліджень, розроблення проектних пропозицій, технічної і конструкторської документації стосовно технологій та їх складових, надання консультацій і здійснення авторського нагляду під час монтажу складових технологій та пусконаладжувальних робіт, надання консультацій економічного, фінансового чи іншого характеру,

пов'язаних із застосуванням технологій та із зазначеними роботами і послугами;

- **про створення спільних підприємств** – у разі часткової передачі майнових прав на технології та їх складові;

- **комерційної концесії (франчайзингу)**, який передбачає використання комплексу наданих користувачеві прав, ділової репутації і комерційного досвіду правоволодільца в певному обсязі, із зазначенням або без зазначення території використання щодо певної сфери підприємницької діяльності. За договором комерційної концесії одна сторона (правоволоділець) зобов'язується надати другій стороні (користувачеві) на строк або без визначення строку право використання в підприємницькій діяльності користувача комплексу прав, належних правоволодільцеві, а користувач зобов'язується дотримуватися умов використання наданих йому прав та сплатити правоволодільцеві обумовлену договором винагороду.

Міжнародна передача технології здійснюється двома каналами: **внутрішньофірмовими** (реалізація науково-технічних досягнень у закордонних філіях фірми (зазвичай, ТНК) та **міжфірмовими** (надання науково-технічних досягнень незалежним іноземним фірмам у межах ліцензійних, зовнішньоторговельних, коопераційних угод, угод про спільне підприємництво тощо).

Для сучасної ліцензійної діяльності характерний високий ступінь монополізації великими компаніями у розвинутих країнах. Тому значна частка ліцензійного обміну здійснюється каналами міжфірмової торгівлі, що суттєво знижує ступінь ризику при укладанні контрактів та гарантує збереження науково-технічних секретів.

Аналіз форм і каналів передачі технології показує, що вони орієнтовані значною мірою на ініціативу компанії, яка на правах власника науково-технічного досягнення обирає сприятливий момент виходу на світовий ринок.

Моделі технологічного маркетингу

Маркетинг науково-технічної продукції (технологічний маркетинг) істотно відрізняється від маркетингу традиційної, давно освоєної продукції, яка випускається багато років. Зокрема, це стосується виділення окремих сегментів ринку технологій, що пов'язано з природою НТП та характером зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), які реалізують передачу технології.

Одна з особливостей технологічного маркетингу виявляється у необхідності виділяти під час аналізу ринку стадії життєвого циклу продукції або технології. Річ у тому, що фази зрілості та старіння у життєвому циклі високотехнологічної продукції можуть наставати значно раніше порівняно з традиційними продуктами. Тому маркетинг повинен орієнтувати на максимум збуту високотехнологічної продукції вже на ранніх стадіях циклу, забезпечуючи вихід на нові ринки у короткий проміжок часу або пошук нових сфер використання наявних технологій. Організації, які володіють новими технологіями, але не мають можливості швидкого розширення виробництва, змушені у цих умовах забезпечувати комерціалізацію науково-технічних досягнень шляхом продажу технології великим фірмам-виробникам.

Швидкі темпи НТП, які визначають динаміку різних параметрів продукції або технології, вимагають ретельного аналізу конкурентних позицій продукції та ринкової значущості її окремих техніко-економічних характеристик. Це дозволяє запобігти зайвому зростанню затрат у науково-технічній сфері та забезпечити їх максимальну віддачу. Розв'язання цього завдання пов'язане з організацією безперервного моніторингу за діями потенційних споживачів, зокрема за кордоном, забезпечуючи найбільш повний облік їх запитів в умовах можливої унікальності технології та місцевої специфіки її застосування.

Важливо виявити спонукальні фактори, якими будуть керуватись потенційні споживачі технології при прийнятті рішення про придбання нової технології у тій чи іншій формі.

Для ринку технологій у чистому вигляді (неуречевлених технологій) характерні труднощі проведення маркетингових досліджень, оскільки реальна цінність технології може бути виявлена лише у процесі її практичного використання.

Для наукоємних, технологічно орієнтованих фірм та їх підрозділів характерно інтенсивне використання спеціальних технологічних можливостей під час формування стратегії розвитку. Наголос робиться на унікальні характеристики конструкції або технології, неповторність тих чи інших науково-технічних рішень. Маркетингова політика виробників науково-технічної продукції та відповідних послуг спирається на маркетинг пропозиції (на відміну від маркетингу попиту). Хоча відомо, що значна частка успішних науково-технічних нововведень була індукційована потребами тих чи інших споживачів. Якщо у даній галузі науки і техніки переважають нововведення такого типу, то основний наголос у кон'юнктурній роботі робиться на вивчення потенціальних сфер застосування нових технологій та продуктів, прогнозування динаміки науково-технічних параметрів тощо. Для підвищення ефективності взаємодії зі споживачами технології або високотехнологічної продукції розробники часто залучають до процесу НДДКР майбутніх споживачів. При цьому виробник забезпечує на майбутнє сталі ринки збуту, а споживач отримує можливість не тільки ініціювати нові технічні досягнення, а й контролювати весь процес розробки та освоєння нововведення.

Важливою особливістю маркетингу науково-технічної продукції є необхідність забезпечити умови для швидкого нарощування і у випадку необхідності швидкого згортання випуску високотехнологічної продукції. Високі темпи НТП у відповідних галузях висувають вимоги до гнучкої організації виробництва наукоємної продукції.

Якщо відповідна виробнича база відсутня, то продаж технології у чистому вигляді може бути єдиною можливістю комерціалізації науково-технічних досягнень.

Узагальнюючи проблеми технологічного маркетингу, можна виділити дві моделі поведінки відносно споживачів науково-технічної продукції (рис. 11.1).



Рис. 11.1. Моделі технологічного маркетингу

Особливості моделі «агресивного» досягнення ринкових цілей проявляються у таких рисах:

- активні відносини зі споживачами технології, на якій спеціалізується дана організація;
- широка реклама нової технології або високотехнологічної продукції;
- активне навчання споживачів;
- відсутність спеціальної збутової мережі;

незалежність від дій конкурентів. Зміст моделі гнучкої адаптації до особливостей попиту зводиться до такого:

- орієнтація на конкретні категорії споживачів технології у вибраних сегментах ринку;
- «спокійна» реклама;
- планомірне навчання споживачів;
- спрямоване формування каналів передачі технології;
- постійне вивчення дій конкурентів.

Використання закордонних технологій може здійснюватись шляхом різноманітних форм, каналів та економічних умов зовнішньоекономічних угод. Поряд із зазначеними вище формами

прояву економічного ефекту придбання технологій вибір способу запозичення закордонних науково-технічних досягнень повинен враховувати низку техніко-економічних факторів, які характеризують конкретну ситуацію та обумовлюють застосування та доцільність тієї чи іншої форми придбання технології. Серед багатьох таких факторів найважливішими є:

- реальні можливості економії витрат на НДДКР;
- зміст технології, яка передається (новий продукт чи новий процес);
- вік технології, що передається, і час, який необхідний для її освоєння;
- сприйнятливність національних підприємств до нових зарубіжних технологій.

Як свідчить досвід, у наукоємних галузях прибутковість виробництва для імітаторів практично недосяжна.

Зміст науково-технічних нововведень безпосередньо позначається на виборі форм і каналів передачі технології, з чим обов'язково доводиться рахуватись потенційному імпортеру.

Вирішуючи питання про імпорт технології, необхідно оцінювати її вік, тобто період часу, який пройшов від її появи та першого використання. Прагнення власників технології зберегти хоча б тимчасову інноваційну монополію робить практично неможливим імпорт найновіших науково-технічних досягнень.

11.3. Вартісна оцінка технології на світових ринках.

Типи економічного механізму передачі технологій

В угоді про передачу технології, як правило, існує певна послідовність узгодження умов взаємодії учасників:

- 1) обумовлюються технічні аспекти;
- 2) обумовлюються правові аспекти;
- 3) обумовлюються фінансово-економічні аспекти, тобто ціна ліцензії або умови платежу.

Наведена послідовність дозволяє врахувати в економічних умовах угоди технічні та правові характеристики технології, яка передається.

Різноманіття змісту науково-технічної продукції обумовило необхідність застосування різних підходів до ціноутворення. Існують дві різноманітні концепції, які пояснюють економічну природу науково-технічного обміну та співробітництва:

1) обмін науково-технічними результатами можна розглядати як самостійну комерційну операцію;

2) обмін науково-технічними результатами можна розглядати як елемент цілісної системи «наука – виробництво». В даному випадку враховується об'єктивний характер науково-технічного та виробничого співробітництва.

Дві відповідні концепції обумовили появу двох типів економічного механізму передачі технологій, які відрізняються трактуванням процесу утворення та розподілу вартості між учасниками угоди про науково-технічний обмін або співробітництво.

Якщо передача технології розглядається як чисто комерційна операція, сама технологія може трактуватись як товар, вартісна оцінка якого визначається потенційним економічним ефектом використання науково-технічних результатів з урахуванням затрат на їх отримання. Саме така оцінка виступає як «вартість науково-технічної продукції». Взаємовідносини контрагентів описуються схемою, зображеною на рис. 11.2.

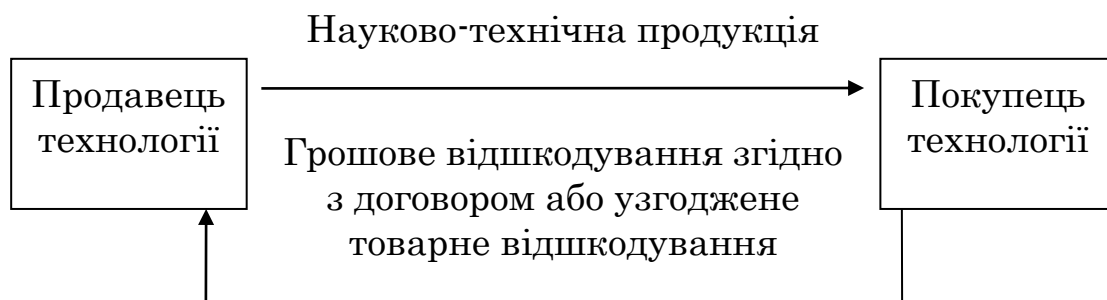


Рис. 11.2. Взаємовідносини контрагентів у випадку,

коли науково-технічний результат розглядається як товар

Науково-технічні результати можуть розглядатись як елемент системи більш високого рівня, яка пов'язує науку та виробництво та охоплює весь науково-виробничий цикл. При цьому затрати наукової праці включаються у загальний обсяг затрат праці, пов'язаних із виробництвом відповідного продукту. Сукупна вартість продукту, який виробляється, привласнюється або реалізується учасниками системи спільно, а взаємний розрахунок виявляється у розподілі цієї вартості. Тому сама вартість науково-технічного продукту спочатку не визначається, а виявляється у процесі виробництва та реалізації матеріального продукту опосередковано через спеціальну систему взаємних розрахунків, яка виступає в кількох модифікаціях.

У випадку використання іншого типу економічного механізму передачі технології, наприклад, при оплаті ліцензії за умовами роялті (періодичних відсоткових відрахувань від собівартості ліцензованої продукції, тобто відсотку від реалізації продукції, яка виготовлена за ліцензією; розмір роялті – 2–10%, частіше – 3–5%), важливого значення набуває визначення строку дії угоди. Практично строк дії угоди про передачу технології визначає період її оплати. Загальна тенденція полягає у скороченні періоду оплати з 15–20 років до 3–5 років. Причина цього – прискорення НТП, швидке моральне старіння товарів та процесів їх виробництва. Враховується також час закінчення дії останнього з патентів, які захищають об'єкт ліцензії, та тривалість періоду освоєння, яка досягає іноді 1–1,5 року. В угоді зазначається також гарантійний період надання допомоги в освоєнні ліцензійної технології.

Незалежно від механізму, який застосовується, в основі розрахунку ціни або визначення умов платежу за технологію лежить врахування численних факторів, напрямок впливу яких на розмір винагороди зображений у табл. 11.3.

**Вплив факторів на розмір винагороди за технологію
(за ступенем зростання винагороди)**

Стадія розробленості технології	Ідея (характерні: технічна невизначеність, відсутність правового захисту)	Запатентований винахід (технічно застосований, але не освоєний; зміст угоди – передача юридичних прав, але не технології як такої; об'єкт продажу – патент)	Промислово освоєна технологія (для передачі часто використовується ліцензування, сам патент не продається)
Значимість винаходу	Ординарні винаходи; винаходи, які мають конкурентів	«Піонери» винаходи, патенти з широкою сферою захисту; винаходи, які не мають конкурентів	
Права, які передаються на технологію	Прості ліцензії. Безпатентні ліцензії	Виключні ліцензії. Патентні ліцензії	
Характер патенту	Супутний патент, який використовується зключовим	Самостійний ключовий патент	
Місткість ринку	Велика (споживчі товари)	Мала (виробничі запаси, засоби виробництва)	
Перспективи збуту	Несприятливі	Сприятливі	
Технічна допомога в освоєнні	Малий обсяг	Великий обсяг	
Позиція сторін	Монопольний покупець	Монопольний продавець	
Ступінь ризику покупця технології	Високий	Низький	

Методи цінових розрахунків при реалізації науково-технічної продукції

При реалізації науково-технічної продукції важливим є вибір методів цінових розрахунків, які залежать, як правило, від конкретного виду угоди, ступеня взаємозв'язків між продавцем і покупцем технології та інших факторів. Типовим методом

компенсації (відшкодування) при придбанні науково-технічної продукції є **«затратний» метод ціноутворення**, що передбачає визначення загальної фіксованої ціни (ЗФЦ) за наданий комплекс робіт, послуг на базі здійснених затрат, використовується при визначенні розміру винагороди за надані послуги, виконання НДДКР на замовлення (коли важко визначити перспективи комерційного використання придбаної науково-технічної продукції або якщо комерційне використання не передбачається), а також у деяких інших випадках.

Цей метод, зокрема, може використовуватись для визначення розміру винагороди за послуги, які можуть бути надані науково-технічними організаціями, а саме:

- консультаційні;
- інжинірингові;
- інформаційні, серед них у сфері маркетингу, кон'юнктурно-цінових досліджень тощо;
- з передачі ноу-хау у формі інструктивно-методичних матеріалів тощо.

Як база для розрахунку розміру відшкодування використовується кошторисна калькуляція витрат на послуги, яка включає прямі затрати виконавця (матеріальні, трудові – на основі вартості години праці спеціаліста даної кваліфікації; комп'ютерні, транспортні – на відрядження тощо; інші затрати). Базисне значення прямих затрат корегується з урахуванням ступеня новизни робіт та послуг, ступеня терміновості та інших факторів. Розмір прибутку визначається за домовленістю із замовником; у світовій практиці він дорівнює приблизно 40% від розміру прямих затрат.

При обґрунтуванні ціни технології у межах угоди про комплектну поставку обладнання використовується модифікація «затратного» методу. У світовій практиці у таких угодах вартість технології звичайно додається до вартості обладнання і становить 12–20% у загальній ціні угоди.

Цінові розрахунки в угодах про продаж ліцензій є найбільш складними. Оскільки реальна цінність патентів та ноу-хау, які передаються за ліцензійними угодами, може бути визначена тільки у процесі безпосередньої комерційної експлуатації технологи покупцем, тобто після акту продажу, сам продаж науково-технічної продукції неминуче здійснюється за розрахунковими цінами, які базуються на припущенні про ефективність науково-технічної продукції у майбутньому.

Загалом ліцензійні платежі включають:

- попередні (опціонні) платежі за більш докладне знайомство з предметом ліцензії;
- основні (у формі роялті або паушального платежу, а також їх комбінації).

Роялті – це періодичні відсоткові відрахування, які встановлюються у вигляді фіксованих ставок на підставі розрахунку фактичного економічного результату використання придбаної науково-технічної продукції та виплачуються ліцензіатом через визначені узгоджені у договорі проміжки часу (зазвичай, щоквартальними або річними внесками). До платіжних документів додається бухгалтерський звіт за узгодженою між сторонами формою (кількість ліцензійної продукції, ціни, напрямки реалізації) і розрахункові документи. Це дозволяє ліцензіару переконатись у правильності визначення суми платежу.

Роялті можуть визначатися різними способами:

- із вартості виробленої за ліцензією продукції;
- із суми продажу ліцензованої продукції;
- з одиниці випущених чи реалізованих виробів у вигляді відсотків;
- з кількості переробленої за запатентованим методом сировини тощо.

Використання роялті при оплаті ліцензій відповідає другому економічному механізму передачі технології, який передбачає тісніші зв'язки між продавцем та покупцем науково-технічної

продукції. Система роялті безпосередньо зацікавлює продавця в ефективному освоєнні ліцензіатом отримуваної технології. Роялті є найпростішою і внаслідок цього найпоширенішою формою платежу.

На відміну від роялті, **паушальний** платіж є твердо зафіксованою в угоді сумою винагороди, яка встановлюється на підставі оцінки можливого економічного ефекту та очікуваних прибутків ліцензіата. Він може проводитися як одноразово, так і в розстрочку.

Паушальні платежі застосовуються, зазвичай, при продажу науково-технічної продукції разом із промисловим обладнанням, у відносинах з малознайомим партнером. Як правило, паушальний платіж більш вигідний ліцензіару, який у даному випадку не кредитує ліцензіата. Разом з тим, як свідчить досвід, сума паушального платежу часто буває меншою від повної вартості ліцензії, розрахованої за умовами платежу роялті.

Паушальний платіж в чистому вигляді зустрічається рідко. Як правило, він використовується в тих випадках, коли вартість ліцензії відносно мала порівняно з вартістю обладнання або коли важко контролювати показники діяльності ліцензіата.

Комбінований платіж передбачає виплату авансового паушального платежу при підписанні угоди і платежу роялті залежно від об'єкта виробництва і реалізації.

До ліцензійних платежів також належить:

- оплата додаткових послуг, передбачених ліцензійною угодою;
- додаткові непрямі витрати;
- загальні витрати (на придбання матеріалів, комплектувальних виробів тощо, необхідних для організації виробництва за ліцензією).

З метою пошуку найбільш прийнятних умов ліцензійної угоди важливим є розрахунок декількох цінових показників та їх порівняння. Серед цих цінових показників найбільш значними є такі:

- верхня межа ціни ліцензії;
- можлива продажна ціна ліцензії, розрахована за умовами ліцензійних договорів, які найчастіше зустрічаються на світових ринках;
- продажна ціна ліцензії на підставі пропонованих ліцензіаром умов угоди.

Якщо розраховані усі три цінові показники, можна визначити ефективність та сприйнятливість майбутніх умов угоди. Так, якщо верхня межа ціни ліцензії перевищує найбільш імовірну ціну, то придбання технології є ефективним, а якщо найбільш імовірна ціна перевищує ціну пропозиції, то пропоновані ліцензіаром умови є прийнятними для ліцензіата.

Обов'язковим етапом розрахунку ціни є виявлення та аналіз альтернатив експорту або імпорту технології у формі ліцензії. Такими альтернативами експорту ліцензії є:

- виробництво та реалізація продукції;
- організація СП;
- продаж технології іншому покупцю у тій самій чи іншій країні.

Альтернативами імпорту ліцензії є:

- імпорт продукції або обладнання;
- придбання технології у іншого ліцензіара, у тому числі і в іншій країні;
- організація спільного підприємства.

Здійснюючи вартісну оцінку технології на світових ринках, доцільним є визначення ефективності міжнародної спеціалізації та кооперування виробництва.

Міжнародна спеціалізація та кооперування виробництва (МСКВ) є спеціалізацією окремих країн, фірм на виробництві окремих видів продукції або її частин з кооперуванням виробників для спільного випуску кінцевого продукту. По суті, МСКВ – це модифікація угод товарообмінного типу. Це означає, що для розрахунків ефекту та ефективності МСКВ придатні загальноприйняті методи оцінки експорту та імпорту. Разом із

загальним ефектом МСКВ слід окремо оцінювати ефективність кожної експортної та імпорتنної операції.

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Передача технології, науково-технологічний обмін, світовий ринок технологій; науково-дослідні, дослідницько-конструкторські розробки; науково-технічний потенціал, високотехнологічні галузі, технологічний прогрес, міжнародне науково-технічне співробітництво, міжнародна торгівля, угода, винахід, ліцензія, патент, «ноу-хау», товарний знак.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Що таке міжнародний науково-технологічний обмін? У чому полягають його особливості?
2. Які передумови сприяли розвитку міжнародного обміну технологіями?
3. Назвіть комерційні та некомерційні способи передачі технології на міжнародному ринку технологій.
4. У яких формах проявляється економічна доцільність експорту та імпорту технологій?
5. Назвіть найпоширеніші форми передачі технології.
6. Яким чином здійснюється міжнародна передача технології?
7. Назвіть основні моделі технологічного маркетингу. В чому проявляється схожість та відмінність між технологічним маркетингом і маркетингом традиційної продукції?
8. Як визначити верхню ціну продажу технології?
9. Як визначити ефективність та ефект від експорту й імпорту ліцензій?
10. Що слід врахувати, коли альтернативою імпорту ліцензії є організація виробництва продукції на базі вітчизняної розробки?
11. Як можна розрахувати максимально допустимі витрати та мінімально допустиму ціну товару при організації експортного виробництва?

12. Як розрахувати ціну імпортного обладнання у випадку, коли є вітчизняні аналоги і коли їх немає?

13. Як розрахувати суму орендних платежів при обґрунтуванні доцільності лізингу обладнання?

14. За рахунок чого досягається ефект від концентрації виробництва?

15. Охарактеризуйте місце України в системі міжнародного науково-технологічного обміну.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Формування світового ринку технологій відбувається у:

- а) кінці XIX століття;
- б) період між двома світовими війнами;
- в) середині XX століття;
- г) 70–80 роки XX століття.

2. До комерційного типу передачі технологій належать:

- а) міжнародні ярмарки;
- б) обмін делегаціями;
- в) міграція вчених;
- г) інжинірингові послуги.

3. З економічної точки зору схожим із кредитом вважається:

- а) лізинг;
- б) договір поставки;
- в) ноу-хау;
- г) патент.

4. Договір, який регулює відносини, що складаються між правовласником і користувачем у зв'язку з оплатним придбанням користувачем права на використання належних правовласнику засобів індивідуалізації вироблених товарів, має назву:

- а) лізингова угода;
- б) ліцензійна угода;

- в) договір підряду на проведення науково-технічних робіт;
- г) договір комерційної концесії.

5. Платіж у вигляді сум, які сплачуються періодично, залежно від обсягів виробництва або реалізації продукції з використанням об'єкта права інтелектуальної власності, називається:

- а) паушальний;
- б) роялті;
- в) безакцептний;
- г) трансферний.

6. Моделі технологічного маркетингу гнучкої адаптації до особливостей попиту не притаманно:

- а) широка реклама нової технології;
- б) орієнтація на конкретні категорії споживачів технології у вибраних сегментах ринку;
- в) планомірне навчання споживачів;
- г) постійне вивчення дій конкурентів.

7. Який вид оренди має найбільше поширення у міжнародній торгівлі?

- а) довгострокова;
- б) короткострокова;
- в) середньострокова;
- г) лізинг.

8. Послідовність узгодження умов взаємодії учасників в угоді про передачу технології обумовлюються:

- а) технічними аспектами, правовими аспектами, фінансово-економічними аспектами;
- б) правовими аспектами, технічними аспектами, фінансово-економічними аспектами;
- в) фінансово-економічними аспектами, технічними аспектами, правовими аспектами;

г) послідовність не має значення.

9. Періодичні відсоткові відрахування, які встановлюються у вигляді фіксованих ставок на підставі розрахунку фактичного економічного результату використання придбаної науково-технічної продукції та виплачуються ліцензіатом через визначені узгоджені у договорі проміжки часу:

- а) паушальний платіж;
- б) роялті;
- в) безакцептний платіж;
- г) трансферний платіж.

10. Платіж, що передбачає виплату авансового паушального платежу при підписанні угоди і платежу роялті залежно від об'єкта виробництва і реалізації:

- а) паушальний платіж;
- б) роялті;
- в) комбінований платіж;
- г) трансферний платіж.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Липов В. В. Міжнародна економіка: світова економіка та міжнародні економічні відносини. Модуль II. Міжнародні ринки та форми міжнародної економічної взаємодії : навчально-практичний посібник / В. В. Липов. – К. : Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 368 с.

2. Липов В. В. Міжнародна економіка: світова економіка та міжнародні економічні відносини. Практикум : навчально-методичний посібник / В. В. Липов. – К. : Видавничий дім «Професіонал», 2009. – 336 с.

3. Дахно І. І. Світова економіка : навчальний посібник / І. І. Дахно. – Видання 2-ге перероб. і доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 280 с.

4. Глобальна економіка : навч. посібник / Мазурок П. П., Одягайло Б. М., Кулішов В. В., Сазонец О. М. – Львів : Магнолія 2006, 2009. – 208 с.

5. Герасимчук В. Г. Міжнародна економіка : навчальний посібник / В. Г. Герасимчук, С. В. Войтко. – К. : Знання, 2009. – 302 с.

6. Світовий ринок товарів та послуг : підручник. У 2 ч. Ч. 2 / А. А. Мазаракі, Є. М. Воронова, І. В. Чаус та ін. ; за заг. ред. А. А. Мазаракі. – Х. : Ранок, 2008. – 240 с.

РОЗДІЛ 12

ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА СИСТЕМУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН _____ ■

- 12.1. Сутність інтеграційних процесів у світовому господарстві.
- 12.2. Вплив інтеграційних процесів на систему міжнародних економічних відносин.
- 12.3. Характеристика основних інтеграційних угруповань.

12.1. СУТНІСТЬ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Сутність, головні передумови й цілі інтеграційних процесів

Сьогодні спостерігається все більше взаємопереплетіння і ускладнення господарських процесів різних рівнів, різних систем. Різке посилення міжфірмової і міждержавної конкурентної боротьби за ринки збуту і джерела сировини обумовлюють необхідність кооперації як матеріально-фінансових, так і виробничих зусиль територіально-пов'язаних країн, дозволяючи економити на митних зборах, уникати додаткових витрат виробництва й обігу, виступати з'єднаною силою проти загальних конкурентів на світовому ринку. В результаті необхідно не просто відстоювання національно-державних інтересів, але й їх перетворення в регіональні інтереси. Розвиток інтеграційних процесів в світовій економіці нерозривно пов'язаний з інтернаціоналізацією виробництва, а надалі – з економічною інтеграцією.

Дослідники відзначають, що в розвитку теорій міжнародної економічної інтеграції чітко можна виділити два основних підходи, які ґрунтуються на ідеях власне економічного лібералізму та, з іншого боку, ідеях державного регулювання економіки. Відповідно до першого підходу, економічна інтеграція розглядається скрізь призму процесу злиття ринків, що потребує врегулювання торговельних та валютних бар'єрів, уніфікації ринкових механізмів, що відповідним чином впливає на механізми вільного ціноутворення та вільної конкуренції. Порівняльні переваги країн – є підґрунтям для розвитку інтеграційних процесів.

Другий підхід ґрунтується на визнанні того факту, що дії ринкових механізмів недостатньо для економічної інтеграції, а злиття ринків має доповнюватися злиттям економік в цілому, а відтак необхідна спільна економічна політика та відповідне регулювання розвитку економічних структур як на національному, так і на наднаціональному рівнях. Відповідно, порівняльні переваги країн розглядаються в динамічному контексті, отже, інтегруватися мають не взаємодоповнюючі, а однорідні і конкурентоспроможні економіки, що створюються, принципово нові економічні комплекси. Таким чином, інтеграція визначається як складний процес, що поєднує, з одного боку, інтегруючу дію ринкових сил і механізмів, а з іншого – передбачає поступове узгодження відповідної політики країн, що залучені до інтеграційного процесу.

Економічна інтеграція являє собою взаємодію економічних систем держав-учасниць з метою усунення дискримінацій між господарськими одиницями та створення якісно нової міжнародної економічної структури більш високого рівня за допомогою злиття економічних систем суб'єктів що інтегруються, де економічна система є сукупністю взаємопов'язаних і відповідним чином упорядкованих елементів економіки, що утворюють певну цілісність, економічну структуру суспільства.

Значення слова «інтеграція» походить з латинського *integratio*, що означає відновлення, заповнення; в основі слово *integer* – цілий, тобто основне значення тут – це отримання цілого з яких-небудь частин. Під інтеграцією можна розуміти і добровільний союз, й імперію, що створюється, і тотальну уніфікацію, і взаємодію за рішенням однієї проблеми. Тому, кажучи про використання терміну «інтеграція», доцільно розділяти економічну, політичну, як зрощення держав, соціальну, як спільну діяльність людей і їх груп та інші інтеграції.

Розвиток інтеграційних процесів передбачає наявність певних **передумов**. По-перше, країни, що інтегруються, повинні мати близький рівень економічного розвитку. Господарські механізми мають бути сумісними. Як правило, інтеграція є найбільш міцною та ефективною, якщо інтегруються розвинені країни. По-друге, наявність спільного кордону та історично сформованих економічних відносин. Зазвичай об'єднуються країни, що знаходяться на одному континенті у безпосередній географічній близькості, саме цей факт полегшує вирішення транспортних, мовних та інших проблем. По-третє, визрівання в групі країн економічних проблем, вирішення яких вимагає спільних зусиль. Слід підкреслити, що позитивний ефект від інтеграції одних країн стимулює інші країни до підключення до зазначеного процесу. З іншого боку, країни, які опинилися за межами регіональних об'єднань, часто відчувають додаткові труднощі.

Дослідження передумов здійснення інтеграції передбачає розгляд базового протиріччя, що закладене в сутність цього процесу. Інтеграція передбачає поєднання певних систем. Мова може йти про держави в цілому чи окремі аспекти їх функціонування: політичні, соціальні й ін. З іншого боку, сам процес інтеграції систем передбачає формування системи більш високого рівня і відповідного делегування їй повноважень систем, що інтегруються. Таким чином, відбувається послаблення керованості та замкненості вихідних систем. Тобто результатом інтеграції є утворення певної системи більш високого рівня.

Всі інтеграційні угруповання світу переслідують приблизно однакові *цілі*:

- досягнення відчутних економічних вигід за рахунок використання ефекту масштабу, коли відбувається розширення ринків збуту і додатковий приплив прямих інвестицій, що, в свою чергу, призводить до зменшення витрат транзакції. Подібна мета особливо чітко виражена в інтеграційних угрупованнях Центральної Америки й Африки;

- налагодження співробітництва і взаєморозуміння між країнами, що включені до певного угруповання, у всіх областях призводить до відповідного створення сприятливого зовнішньополітичного середовища. Особливо характерно для країн Південно-східної Азії і Близького Сходу;

- проведення переговорів у СОТ численними сторонами зміцнює їхні позиції та сприяє вирішенню конкретних економічних та торговельних завдань. Подібні мотиви присутні в інтеграційних об'єднаннях Північної і Латинської Америки та Південно-східної Азії;

- участь у певних угрупованнях призводить до використання накопиченого досвіду інших країн-учасниць щодо реалізації структурної перебудови економіки країни. Якнайповніше ця мета інтеграції проявляється в рамках ЄС;

- розширення регіональних ринків є передумовою розвитку галузей національної промисловості. Ця мета була провідною для інтеграційних об'єднань країн Латинської Америки й Африки, розташованої на південь від Сахари.

Але ж головною метою здійснення інтеграції є отримання доступу до можливих ефектів, що можуть бути отримані на рівні системи більш високого рівня. З теорії системного аналізу можна розуміти, що масштаби певного корисного ефекту на рівні системи більш високого порядку є більшими порівняно з сумарним обсягом ефектів систем меншого порядку, що утворюють таку надсистему. Отже, основне протиріччя, що лежить в основі процесів інтеграції,

полягає у прагненні отримання ефекту від інтеграції та збереженні автономії керованості певної системи.

Таким чином, інтеграція характеризується деякими істотними **ознаками**, що у сукупності відрізняють її від інших форм економічної взаємодії країн:

- узгодження економічної політики країн-учасниць;
- зближення національних законодавств, норм і стандартів;
- взаємопроникнення і переплетення національних виробничих процесів, формування в рамках регіону технологічної єдності виробничого процесу;
- широкий розвиток міжнародної спеціалізації і кооперації у виробництві, науці і техніці;
- пов'язані з цим структурні зміни в економіці країн-учасниць;
- цілеспрямоване регулювання інтеграційного процесу, розвиток органів управління регіональною господарчою взаємодією.

Етапи інтеграційного процесу

Погляд на інтеграцію як на процес, що розвивається від простих до складніших форм, дозволив здійснити класифікацію стадій інтеграційного процесу. Класичною класифікацією стала схема з п'яти основних форм інтеграції:

- 1) зона вільної торгівлі (*free trade zone*);
- 2) митний союз (*customs union*);
- 3) загальний ринок (*common market*);
- 4) економічний союз
(в найзрілішій формі економічний і валютний союз: *economic and monetary union*);
- 5) повна економічна (і політична) інтеграція.

Розглянемо кожну з представлених форм більш детально.

Зону вільної торгівлі розуміють як таку форму угод, за якою її учасники домовляються про зняття митних тарифів і квот у торговельних відносинах між собою. Разом з тим відносно третіх

країн кожен учасник зони має право проводити власну зовнішньоторговельну політику. Подібна форма інтеграції реалізується в рамках ЄАВТ, НАФТА, АСЕАН.

Митний союз – на відміну від зони вільної торгівлі полягає в тому, що його учасники не тільки усувають тарифи і квоти в торгівлі між собою, але й проводять єдину зовнішньоторговельну політику щодо третіх країн. Згідно зі ст. XXIV ГАТТ, митний союз передбачає заміну декількох митних територій однією. При цьому митні служби на внутрішніх кордонах скасовуються, а їх функції передаються відповідним службам на зовнішніх кордонах довжиною митної території.

У результаті формується єдиний економічний простір, в його межах розгортається набагато більш вільна конкуренція, складається більш ефективна територіальна і галузева структура поділу праці. Прикладом такого утворення вже з 1968 р. є Європейське економічне співтовариство (яке переросло пізніше в Європейський союз), а також Меркосур і формується Митний союз п'яти держав СНД (Росія–Білорусь–Казахстан–Киргизія–Таджикистан). При цій формі інтеграції суттєво змінюються товарні потоки, відбувається переорієнтація на імпорт з країн-учасниць угоди, відбуваються зміни у виробництві та споживанні продукції. Єдиний внутрішній тариф замінюється на узгоджений зовнішній тариф (Андська група, ЦАОР, КАРІКОМ та ін.)

Учасники отримують вигоду у вигляді зростання продуктивності праці, економії на масштабах виробництва й на ліквідації митних витрат та іншого контролю над зовнішньоекономічними зв'язками. Партнери можуть виступати на міжнародній арені як єдиний блок. У структурі виробництва та споживання мають відбуватися прогресивні зміни. У митному союзі колективно регламентуються товарні потоки, результуючі ціни, відбувається переорієнтація ресурсних потоків з урахуванням ефективності їх використання. Згідно з даною формою інтеграції з'являється необхідність у створенні

наднаціональних (міждержавних) органів, яким передається частина суверенітету щодо проведення зовнішньоекономічної політики, переглядається промислова політика у кожній з країн, координується розвиток окремих галузей на макроекономічному рівні. Відповідно до цього, відбуваються більш менш істотні вилучення з національного суверенітету.

Найбільш диверсифікованою стосовно сфер і галузей порівняно з зоною вільної торгівлі та митного союзу є така форма міждержавної інтеграції, як асоціація держав. Прикладом такого регіонального угруповання може служити АСЕАН. В області промисловості реалізуються спільні міжнародні проекти і створюються середні за розміром галузі, в яких 60% власності концентрується країною-господаркою, а 40% – іншими членами АСЕАН. За подібним проектом були побудовані заводи мінеральних добрив в Індонезії та Малайзії. В АСЕАН створюються спільні підприємства, причому вироблена на них продукція при її експорті потрапляє під пільгові мита. В рамках АСЕАН відсутня зона вільної торгівлі, але мають місце колективні зусилля щодо зниження тарифів.

Митний союз, з економічної точки зору є досить логічно завершеною формою. У той же час, обмежуючись сферою міжнародної торгівлі, він має внутрішні суперечності, розвиток яких неминуче породжує потребу в переході до більш складних форм торговельно-економічних союзів.

Загальний ринок у доповнення до умов митного союзу передбачає усунення перешкод для вільного переміщення в межах країн-учасниць усіх факторів виробництва, припускає зближення національних законодавств, стандартів, розвитку інституційних основ інтеграції, а також єдиних органів управління процесами, що об'єднують.

Спираючись на ті ж самі фактори, що перетворюють зону вільної торгівлі на спільний ринок, вільне пересування факторів виробництва всередині певного угруповання низки країн має сприяти більш раціональному використанню сукупних ресурсів,

розвитку поділу праці та спеціалізації виробництва, оптимізації виробничих структур і повному використанню фактора економії від збільшення масштабів виробництва. Разом з тим цьому перешкоджають відмінності у економічній політиці, що проводиться державами, які входять у загальний ринок. Останній припускає наявність в даній області значного різнобою з усіма негативними наслідками, вирішити які можна лише за умови переходу до більш складних форм торговельно-економічних союзів.

Економічний союз – передбачає зняття зазначеного вище протиріччя шляхом узгодження економічної політики країн-учасниць. У межах інтеграційного угруповання проводиться єдина політика, як наприклад, в ЄС (сільськогосподарська, погоджена промислова, енергетична, транспортна, соціальна, науково-технічна та регіональна).

Звернемо увагу на те, що як тільки процес узгодження економічної політики доходить до певного рівня, він починає підпорядковуватись власній логіці й вимагає, особливо в тому випадку, якщо окрема країна характеризується високим ступенем відкритості своєї економіки, дедалі тіснішої ув'язки дедалі ширшого кола питань. Даний процес отримує своє певне логічне завершення в межах комплексної і більш складної форми – економічного і валютного союзу.

Валютний союз передбачає створення єдиної регіональної валютної системи, включаючи створення єдиного банку, введення єдиної валюти. Забезпечується узгодження і становлення єдиної валютно-кредитної, скоординованої макроекономічної політики.

Протиріччя в межах економічного союзу досить численні. Вони можуть виникати між державними та інтернаціональними інтересами, між інтересами різних держав, інтересами населення і держави, держави і ТНК (а також інших господарських суб'єктів), споживачами і виробниками, між корпораціями, дрібним і середнім бізнесом. Їх вирішення – це прерогатива міждержавних органів управління та національних урядів. Воно потребує

максимальної обережності, делікатності і разом з тим певної жорсткості. Перемагає аргумент, що економічний союз зазвичай приносить його учасникам значно більші економічні вигоди, ніж втрати, і це змушує держави дорожити своєю участю в інтеграційному об'єднанні.

Повна економічна та політична інтеграція – перетворення єдиного ринкового простору в завершене економічне і політичне ціле. Це не просто узгодження, а й проведення уніфікованої, фактично єдиної економічної політики, на основі уніфікації законодавчої бази.

На цьому етапі поступово формується новий багатонаціональний суб'єкт міжнародних економічних і політичних відносин, відбувається рух до створення єдиної федеративної (або конфедеративної) держави, який виступає в міжнародних економічних відносинах з єдиних позицій і висловлює інтереси всіх учасників об'єднання. У результаті такого розвитку інтеграційного процесу національна держава поступово втрачає свої керуючі функції, передаючи їх новим організаційним структурам міждержавної господарської взаємодії.

Схематично основні форми інтеграційних процесів наведено в таблиці 12.2).

Таблиця 12.2

Основні форми сучасної економічної інтеграції

Форми інтеграції	Скасування митних тарифів і квот	Спільна система тарифів і квот	Скасування на обмеження руху факторів виробництва	Узгодження економічної політики	Єдина економічна політика
Зона вільної торгівлі	+	-	-	-	-
Митний союз	+	+	-	-	-
Загальний ринок	+	+	+	-	-
Економічний союз	+	+	+	+	-
Повна інтеграція	+	+	+	+	+

Проте практика показує, що реальний процес інтеграції через свою внутрішню суперечність не може розвиватися так прямолінійно і поступально, як припускає розглянута формальна схема. Іншими словами, представлена класифікація форм являє собою, по суті, інтеграцію ринків.

Економічна модель кожного інтеграційного угруповання – це результат тривалого історичного процесу, протягом якого будувалося співвідношення елементів, що формують регіональний господарський комплекс, зміцнювався механізм їх взаємодії, кожному з яких властиві особливі характерні риси, різний ступінь інтенсивності інтеграції, її глибини й масштабів. Саме тому кожна регіональна економічна система унікальна, і механічне запозичення її досвіду малоефективне.

Сучасним формам регіональних інтеграційних об'єднань властиві такі загальні риси, як синхронізація процесів відтворення; створення господарського комплексу з тісними взаємозв'язками національних економік; особливі механізми регулювання, переважно за допомогою наднаціональних органів; скоординована політика як усередині об'єднання, так і по відношенню до решти країн світу. Об'єктивний погляд на інтеграцію демонструє переплетення, взаємопроникнення і зрощування виробничих процесів, що протікають у вигляді часткової інтеграції. Інтеграційний процес охоплює окремі частини загальної системи:

1) ринковий обіг (завдяки лібералізації торгівлі та зростанню транскордонних потоків), так звана «поверхнева», або «м'яка» інтеграція (*shallow integration*);

2) виробництво (глибока інтеграція – *deep integration*);

3) сфера прийняття рішень (на рівні фірм, союзів підприємців, національних урядів, міжнародних міжурядових й національних організацій).

Виходячи з того, що інтеграцію можна розглядати як процес об'єднання систем, який проявляється у нарощуванні зв'язків між

конкретними елементами системи, процес інтеграції економічних систем може відбуватись на трьох взаємопов'язаних рівнях, кожен з яких має характеристики, подані в таблиці 12.3.

Таблиця 12.3

Рівні взаємодії економічних систем у процесі економічної інтеграції

Процес інтеграції економічних систем		
Взаємопроникнення	Зрощування	Поглинання
відбувається на початкових етапах систем, які інтегруються, або різних рівнях економічного розвитку	відбувається на подібних або однакових рівнях економічного розвитку систем	відбувається на різних рівнях економічного розвитку систем
мікрорівень	макро- або мікрорівень	макрорівень
власні правила управління системою	формування загальних правил управління системами	система з більш слабкою економікою пристосовується або підпорядковується виробленим правилам більш економічно сильної системи
тип інтеграції: «знизу-догори»	тип інтеграції: «зверху-донизу» або «знизу-догори»	тип інтеграції: «зверху-донизу»
форма інтеграції: зона вільної торгівлі та митний союз	форма інтеграції: зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок	форма інтеграції: зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний і валютний союз

Аналізуючи інтеграційні процеси крізь призму історичних та економічних подій, можна виділити наступні етапи розвитку міжнародної економічної інтеграції:

1) початкове економічне об'єднання народів і держав через зовнішню торгівлю;

2) створення та розпад колоніальних імперій, що репрезентують своєрідні економічні інтеграційні системи;

3) економічне об'єднання (власне інтеграція), коли суверенні держави створюють спільні ринки і міждержавні організації, а корпорації, фірми, підприємства вступають в стійку виробничу взаємодію на основі міжнародної внутрішньогалузевої спеціалізації і кооперації;

4) економічне зрощування (заклучна фаза), коли державні кордони стають непотрібними, а управління ведеться наддержавними органами.

На першому етапі (до середини ХІХ ст.) мав місце не тільки міжгалузевий поділ праці між країнами, але й елементи внутрішньогалузевого. На другому етапі (1850–1960 рр.) виникають міжнародні монополії та ТНК як різновид часткової інтеграції, а також злиття на рівні міжфірмових відносин. На третьому етапі з'являються різні форми міжнародних господарських комплексів: зона вільної торгівлі, митний союз, економічні та валютні союзи та відповідні їм наддержавні структури як передвісники міжнародного економічного зрощування (четвертого етапу), в тому числі на основі формування міжнародної власності.

Таким чином, інтеграція є продукт ринкової економіки, наприклад, інтеграція на рівні окремих фірм можлива тільки за наявності світових ринків тих чи інших товарів і послуг, задля міждержавної регіональної інтеграції необхідний високий ступінь інтернаціоналізації виробництва та обміну, що дозволяє формувати спільні ринки в рамках світового господарства.

12.2. ВПЛИВ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА СИСТЕМУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Ефекти інтеграційних процесів

Інтеграція призводить до виникнення в економіці двох видів ефектів – статичних і динамічних. До *статичних ефектів інтеграції* належать економічні наслідки, що виявляються відразу після створення, наприклад, митного союзу. Це скорочення адміністративних витрат на утримання митних і прикордонних органів, ефект створення торгівлі й ефект відхилення торгівлі.

Ефект створення торгівлі полягає в тому, що після утворення митного союзу і скасування імпортного мита може виникнути ситуація, коли зарубіжний товар з країн об'єднання стає дешевшим від місцевого, і споживач купує імпортний товар замість вітчизняного. Виникає імпортний товарний потік, а отже, ефективніше використовуються ресурси інтеграційного об'єднання.

Ефект відхилення торгівлі протилежний ефекту створення торгівлі. Країни, що не увійшли до митного союзу, можуть ефективніше використовувати фактори виробництва, і ціна на товар буде нижчою за ціну аналогічного товару країн інтеграційного об'єднання. До утворення союзу споживачі купували цей вигідніший для них товар. Але після скасування імпортного мита всередині союзу та встановлення єдиного зовнішньоторговельного тарифу вигіднішим стає придбання товару, виготовленого в межах об'єднання. Переорієнтація місцевих споживачів на ці товари призведе до зникнення імпортного потоку з третіх країн.

Численні дослідження інтеграції показують, що в більшості випадків ефект відхилення торгівлі виникає, проте він перекривається ефектом створення торгівлі.

Динамічні ефекти – це економічні наслідки, що виникають після того, як інтеграція набере силу, на пізніших стадіях розвитку. Це, наприклад, конкурентна боротьба виробників країн

об'єднання, що призводить до обмеження зростання цін, поліпшення якості товарів, створення і впровадження нових технологій. До безперечних вигод інтеграції належать приплив іноземних інвестицій, доступ до технологій і ресурсів об'єднання, формування місткого ринку, спільне вирішення складних соціальних проблем, захист від конкуренції, прискорення науково-технічного прогресу та економічного зростання.

Разом з тим виникають також і негативні наслідки економічної інтеграції. Вони виявляються у:

- 1) перерозподілі ресурсів усередині угруповання на користь більш сильних партнерів;
- 2) можливості олігопольної змови ТНК країн-учасниць, що призводить до зростання цін;
- 3) дії ефекту втрат від збільшення масштабів виробництва при високому рівні його концентрації¹³⁰.

Існує ще два ефекта інтеграції – ефекти «відкритості» та «закритості».

Ефект «відкритості» – вільна торгівля в просторових рамках інтеграції призводить до того, що виробництво з більш високими реальними витратами переміщується в райони з відносно низькими реальними витратами.

Ефект «закритості» – відносне відділення простору інтеграції від решти світу призводить до того, що місцезнаходження виробництва з більш низькими реальними витратами зовні інтеграційного простору переміщається в місце з відносно високими реальними витратами.

Оцінка наслідків інтеграції залежить від того, який з цих двох ефектів більше. На питання, за яких умов позитивні ефекти мають перевагу над негативними, може бути отримана теоретична відповідь, але обмежимося вказівкою на те, що, наприклад, в ЄС переважав ефект відкритості, що сприяло його поетапному розширенню й зниженню зовнішніх митних зборів.

¹³⁰Міжнародна економіка: навч. посіб. / Білоцерківець В. В. [та ін.]; за ред. А. О. Задої та В. М. Тарасевича; Дніпропетр. ун-т економіки та права. – Д. : Вид-во ДУЕП, 2010. – С. 363–364.

Суперечливі наслідки інтеграційного процесу

Суперечливість інтеграції значною мірою базується на відмінностях інтересів сторін, на нерівнозначній здатності окремих ланок відтворювальних структур до участі в інтеграційному процесі. Досить легко інтеграційні процеси протікають у сферах ринкового (товарного) обігу, важче – у виробничій сфері.

Основні класифікаційні характеристики інтеграційних процесів представлено в табл. 12.4.

В цілому можна відзначити найбільш значущі *переваги* участі будь-яких країн, в тому числі й України, в інтеграційних об'єднаннях:

- більш широкий доступ господарюючих суб'єктів до ресурсів: фінансових, трудових, матеріальних, новітніх технологій, а також можливість виробляти продукцію у розрахунок на більш емний (регіональний) ринок;
- використання можливостей розвитку, що складаються в більш широкому інтеграційному ринковому середовищі;
- створення нового конкурентного середовища з високими бар'єрами входу на нього фірм інших країн, що не включені до угруповання;
- отримання вищої ефективності управлінських рішень стосовно вирішення будь-яких проблем економічного розвитку за рахунок участі у розробці й реалізації цих рішень більшої кількості учасників.

Основні проблеми регіональної інтеграції полягають в наступному:

1. Нерівномірність розподілу виграшу в добробуті Союзу як правило очевидна (в межах структурних фондів: регіонального, соціального й аграрного фондів, а також промислова політика).

2. Інтеграція як «шок пропозиції» обумовлює деякі істотні витрати пристосування, а саме втрати людського (у вигляді безробіття або декваліфікації), фінансового і реального капіталу при зупинці виробництва, а також обмеження повноважень національної бюрократії, що викликає відповідну захисну реакцію.

Таблиця 12.4

Класифікація основних характеристик інтеграційних процесів

Ознаки	Характеристика
Організаційні форми	<ul style="list-style-type: none"> ▪ зона вільної торгівлі; ▪ митний союз; ▪ загальний ринок; ▪ економічний союз; ▪ повна інтеграція (економічний і валютний союз)
Ознаки	<ul style="list-style-type: none"> ▪ взаємопроникнення й переплетення національних виробничих процесів; ▪ структурні зміни в економіці країн-учасниць; ▪ необхідність регулювання інтеграційних процесів
Рівні	<ul style="list-style-type: none"> ▪ макроекономічний (інтеграція на державному рівні); ▪ мікроекономічний (міжфірмові об'єднання ТНК)
Переваги	<ul style="list-style-type: none"> ▪ збільшення розмірів ринку (ефект масштабу виробництва); ▪ зростання конкуренції між країнами; ▪ забезпечення кращих умов торгівлі; ▪ розширення торгівлі паралельно з поліпшенням інфраструктури; ▪ розповсюдження новітніх технологій, зростання ефективності за рахунок поділу праці і спеціалізації
Недоліки	<ul style="list-style-type: none"> ▪ в більш відсталих країнах відбувається відтік ресурсів (чинників виробництва), йде перерозподіл на користь більш сильних партнерів; ▪ олігопольна змова між ТНК країн-учасниць, яка сприяє підвищенню цін на товари; ▪ ефект втрат від збільшення масштабів виробництва, можливе зниження рівня економічної безпеки країни
Напрями	<ul style="list-style-type: none"> ▪ вертикальна інтеграція підприємств (об'єднання за технологчним ланцюжком: від постачальників до закупників); ▪ горизонтальна інтеграція підприємств (об'єднання підприємств однієї галузі); ▪ кругова інтеграція підприємств (об'єднання підприємств різних галузей заради зниження несистемних ризиків втрати прибутковості); ▪ інтеграція підприємств, що виготовляють доповнюючі один одного товари

3. Об'єднання в інтеграційне угруповання спричиняє порушення існуючих, економічних, а інколи, й політичних

відносин членів об'єднання з третіми країнами, погіршення добробуту для «решти світу», оскільки торгівля між інтеграційним простором і «зовнішнім світом» відносно скорочується. Проте можна чекати, що під впливом регіонального ефекту зростання усередині Союзу валовий продукт, а також імпорт в інтеграційному просторі зростуть настільки, що навіть при зменшенні частки зовнішньої торгівлі з «рештою світу» її об'єм в абсолютному виразі залишиться на колишньому рівні або збільшиться.

4. Основною проблемою будь-якого інтеграційного процесу залишається часткова або повна відмова від самостійної національної економічної політики (конвергенція), і перш за все тоді, коли нові стандарти, норми і правила не відповідають уявленням про національні цінності. Як приклади таких цінностей можна навести норми захисту навколишнього середовища, темпи інфляції або нормативи виробничої безпеки. Рішення проблеми конвергенції стає однією з основних задач знов створених інститутів інтеграції.

12.3. ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ УГРУПОВАНЬ

Європейський союз

Найбільш повний розвиток регіональна економічна інтеграція отримала в Західній Європі після проголошення в Римі 25 березня 1957 р. створення ЄЕС (Європейського економічного співтовариства). З цього часу та до початку 90-х років минулого століття ЄЕС пройшло у своєму розвитку всі чотири стадії: митний союз, економічний союз, валютний союз, повна економічна інтеграція.

З 1992р., коли в Маастрихті був підписаний договір про Європейський Союз (ЄС), почався новий сучасний етап розвитку європейської інтеграції. В цьому документі було закріплено важливі принципи організації об'єднаної Європи: спільне громадянство; проведення єдиної політики в сфері освіти,

культури, охорони здоров'я та природи, громадянських прав; оптимальне узгодження функцій національних господарських систем; єдина грошово-кредитна політика; єдина валюта;

Проведена раціоналізація економіки уже має свої наслідки. Найбільш рельєфно виступають такі процеси інтеграції. По-перше, спостерігається тенденція зростання експорту-імпорту продукції схожих галузей європейських країн, що урівнює їх умови розвитку. По-друге, відбувається інтенсивний розвиток інвестиційної діяльності. По-третє, ТНК європейських країн пристосовують міжнародні операції до нових умов розміщення прямих іноземних інвестицій.

Сьогодні частка євросони у загальному обсязі світового експорту досягає 19,5% (для порівняння: частка США – 15%, Японії – 8,5%)¹³¹.

У 2012 р. сумарний ВВП країн ЄС склав 16190 млрд дол., ВВП на душу населення – 34,5 тис. дол., обсяги експорту та імпорту спільноти – 2170 та 2397 млрд дол., відповідно¹³².

Євросоюз висуває такі стратегічні завдання:

- посилення економічного зростання;
- реформування податкової системи (зниження ставок оподаткування);
- підтримка соціальних гарантій;
- реформування пенсійних систем;
- реформування державної власності;
- реформування ринку праці;
- реформування ринків, які мають низьку еластичність (наприклад, капіталів).

Не дивлячись на тимчасові проблеми, успіхи економічної інтеграції в Європі викликають інтерес та стимулюють інтеграційні процеси вусюму світі.

¹³¹Міжнародна економічна діяльність країн Євросоюзу і України в контексті економічної лібералізації [Текст]: монографія/ Гончаренко Н.І. – Харків, 2011. –С. 67.

¹³²Eurostat [Електронний ресурс].– Режим доступу:
http://europa.eu/publications/statistics/index_en.htm.

Північноамериканська зона вільної торгівлі.

Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА), включає США, Канаду і Мексику. Населення країн зони – більше 370 млн. осіб, ВВП – більше 10 трл дол. На це угруповання припадає 20% світової торгівлі¹³³.

НАФТА має чітку організаційну структуру. Центральним інститутом НАФТА є Комісія з вільної торгівлі, до якої входять представники на рівні міністрів торгівлі від трьох країн-учасниць. Комісія спостерігає за здійсненням і подальшою розробкою Угоди, допомагає вирішувати суперечки, що виникають при інтерпретації Угоди. Вона також спостерігає за роботою більш ніж 30 комітетів і робочих груп НАФТА.

Основні положення угоди про створення НАФТА:

- відміна мита на товари країн-учасниць у взаємній торгівлі;
- захист північноамериканського ринку від експансії азійських і європейських компаній;
- зняття заборони на капітальні вкладення і конкуренцію американських і канадських компаній в банківській і страховій сфері в Мексиці;
- створення тристоронніх груп для вирішення проблем, пов'язаних з охороною оточуючого середовища (довкілля).

На сьогоднішній день мета НАФТА включає такі напрями:

- зняття бар'єрів та стимулювання руху товарів і послуг між країнами-учасницями угоди;
- створення й підтримка умов для справедливої конкуренції в межах зони;
- залучення інвестицій у країни-учасниці;
- забезпечення належного й ефективного захисту та охорони прав інтелектуальної власності;

¹³³TheWorldFactbook[Електроннийресурс].– Режим доступу:
<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html>.

- створення дієвих механізмів впровадження й використання спільного вирішення суперечок та управління;

- встановлення основ для майбутньої трьохсторонньої, регіональної та міжнародної кооперації з метою розширення й поліпшення угоди.

Основні напрями діяльності НАФТА у найближчий час:

- активно сприяти торгівлі та інвестиціям шляхом усунення як традиційних, так і нетрадиційних торговельних бар'єрів;

- полегшувати доступ іноземних інвесторів на внутрішній ринок шляхом розширення прав інвесторів при одночасному обмеженні державного регулювання;

- узгоджувати стимулювання зростання рівня зайнятості й реформування в сфері соціальної політики з метою всебічної підтримки експорту;

- здійснювати більш ефективно розв'язання торговельних спорів за допомогою спеціально створених механізмів.

Про масштаби економічного взаємозв'язку США, Канади і Мексики на основі взаємної торгівлі і руху капіталу можна судити за наступними даними. В США реалізується близько 75–80% канадського експорту (20% ВВП Канади). Частка США у прямих іноземних інвестиціях в Канаді – понад 75% і Канади в США – 9%. До США прямує близько 70% мексиканського експорту, а звідти надходить 65% мексиканського імпорту. Частка США в загальному притоці прямих іноземних інвестицій до Мексики перевищує 60%. ВВП США в 14,5 разів перевершує ВВП Канади і в 19 разів – Мексики.

За чисельністю населення, обсягом сукупного ВВП і низкою базових економічних показників північноамериканське інтеграційне угруповання схоже на ЄС (табл. 12.5). НАФТА володіє потужним (завдяки США) економічним потенціалом: щорічний обсяг виробництва товарів і послуг США, Канади і Мексики дорівнює 5 трлн дол., а їхня частка у світовій торгівлі становить майже 20%.

Характеристика країн НАФТА, 2011¹³⁴

Країни	Насел., млн осіб	Розмір реал. ВВП, млрд дол.	Розмір ВВП на душу насел., тис. дол.	Інфляція, %	Торгів. баланс, млрд дол.
Канада	34.0	1759.0	51.7	2.8	-9.0
Мексика	113.7	1185.0	10.4	3.5	-5.6
США	313.2	15060.0	48.1	3.0	-803.0

Від інтеграційних зрушень виграють усі члени угруповання:

- споживачі – від розширення торгівлі та зниження тарифів;
- американські промисловці – від притоку дешевої мексиканської робочої сили;
- американські економічні сектори з виробництва електроніки, комп'ютерної техніки, автозапчастин, будматеріалів – від зростання доходів;
- значно зростає зовнішня торгівля Канади: за 10 років канадський експорт подвоївся, причому 80–84% припадає на США;
- прогнозується, що Мексика підвищить темпи зростання з 1,6 до 2,6%, скоротить період реформування економіки й перехід до групи економічно розвинених країн з 50 до 10–15 років¹³⁵.

МЕРКОСУР

МЕРКОСУР (*Mercado Comu'ndel ConoSur–MERCOSUR*) – субрегіональний торгово-економічний союз, в який входять: постійні члени – Аргентина, Бразилія, Парагвай, Уругвай; Венесуела (протокол про вступ ще не ратифіковано); асоційовані члени – Болівія, Еквадор, Колумбія, Перу, Чилі. Назва

¹³⁴ За даними: The World Factbook [Електронний ресурс].– Режим доступу: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html>

¹³⁵ Там само.

перекладається з іспанської як «Ринок Південного конуса» – загальноприйнятої назви частини території Південної Америки.

Політикою МЕРКОСУР на початковому етапі була розробка простої інституційної системи організації, яка повинна була поступово збільшуватися із поглибленням інтеграції. На противагу великим організаційним структурам інших інтеграційних угруповань, таких як Андський пакт, ідеєю МЕРКОСУР було поступове збільшення кількості інституцій.

Основний орган МЕРКОСУР – Рада спільного ринку, яка проводить зустрічі на найвищому рівні, виконавчий орган – Група спільного ринку, адміністративний орган – Секретаріат. Крім цього, до структури входять 2 консультативних колегіальних органи: Парламентська комісія (представники національних парламентів) та Економічний і соціальний консультативний форум. Основний принцип діяльності вищих органів МЕРКОСУРУ – консенсус.

МЕРКОСУР охоплює територію в 12 млн км² з населенням 270 млн осіб і сумарним обсягом ВВП близько 1 трлн дол. Це майже 60% території Латинської Америки, 46% її населення, близько 50% ВВП, 60% сукупного товарообігу, 40% прямих іноземних інвестицій та 33% обсягу зовнішньої торгівлі регіону. На сьогодні це четверта за потужністю економіка у світі (після ЄС, НАФТА та Японії), порівняна з економікою АСЕАН за обсягом ВВП, та третє за показником ВВП на душу населення велике інтеграційне об'єднання світу після ЄС та НАФТА¹³⁶.

Зростає роль МЕРКОСУР як економічного та геополітичного гравця. Зацікавленість у співробітництві з МЕРКОСУР виявили не тільки держави Андської Групи, але й 15 англомовних країн карибського басейну (CARICOM). Центральньоамериканська інтеграційна система SICA у 1998 році уклала з МЕРКОСУР угоду про злиття зон вільної торгівлі двох об'єднань. Мексика та Чилі

¹³⁶За даними: The World Factbook [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html>

активно намагаються зайняти місце зв'язуючої ланки між НАФТА та МЕРКОСУР. Ще у 2008 р. Аргентина та Бразилія прийняли рішення про відмову від використання американського долара у міждержавних платежах, перейшовши на взаємний обіг бразильських реалів та аргентинських песо. Такий крок сприятиме зростанню фінансової незалежності об'єднання та запобіганню негативних наслідків можливого обвалу американського долара.

До 20% експортних операцій припадає на гірничу сировину та напівфабрикати. Венесуела є найбільшим експортером нафти в Латинській Америці та членом ОПЕК. Певну кількість нафти експортують також Аргентина і Бразилія. Бразилія виступає найбільшим світовим постачальником кави. Новою складовою експорту країн МЕРКОСУР все більше виступає продукція машинобудування. Загальний річний обсяг експорту – 215,04 млрд дол. Від 30 до 50% імпорتنих операцій проходить всередині МЕРКОСУР. Іншими імпортними партнерами є США (15%), країни ЄС (30%, особливо Німеччина), Китай (10%), Японія (5%). Загальний річний обсяг імпорту – 158,96 млрд дол. США. Таким чином, позитивне сальдо зовнішньої торгівлі товарами складає близько 50 млрд дол.¹³⁷.

Це угруповання належить до інтеграційних моделей нового типу, що не замикається всередині себе у спробі протистояти викликам глобалізації. Поглиблення інтеграції у поєднанні з проведенням політики «відкритого регіоналізму» є найбільш ефективним способом включення держав блоку до світової економіки з урахуванням національних і субрегіональних інтересів.

¹³⁷За даними: The World Factbook [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html>

Організації Азійсько-Тихоокеанського економічного співробітництва

В Азійсько-Тихоокеанському регіоні набирає сили і втілюється в життя ідея формування Організації Азійсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС) – *Asia-Pacific Economic Cooperation Forum* – міжнародна економічна організація, створена для розвитку інтеграційних зв'язків між країнами басейну Тихого океану, яка об'єднує економіки 21 країни різного рівня розвитку (Австралія, Бруней, В'єтнам, Гонконг (спеціальний адміністративний район КНР), Канада, Китайська народна республіка (КНР), Індонезія, Малайзія, Мексика, Нова Зеландія, Папуа-Нова Гвінея, Перу, Росія, Сінгапур, США, Таїланд, Тайвань, Чилі, Філіппіни, Південна Корея, Японія)¹³⁸.

АТЕС заснована в м. Канберра (Австралія) з ініціативи прем'єр-міністра Австралії Б. Хоука у 1989 р. Спочатку до неї увійшли 12 країн – 6 розвинених держав басейну Тихого океану (Австралія, Канада, Нова Зеландія, США, Південна Корея, Японія) і 6 держав, що розвиваються, Асоціації держав Південно-Східної Азії (Бруней, Індонезія, Малайзія, Сінгапур, Таїланд і Філіппіни). Станом на 1997 р. в АТЕС входили вже майже всі основні країни тихоокеанського регіону: новими членами стали Гонконг (1993), КНР (1993), Мексика (1994), Папуа-Нова Гвінея (1994), Тайвань (1993), Чилі (1995). У 1998 р., одночасно з прийомом до АТЕС трьох нових членів – Росії, В'єтнаму і Перу, введено 10-річний мораторій на подальше розширення складу членів Форуму. Заяви на вступ до АТЕС подали Індія та Монголія.

Цілі діяльності Форуму були офіційно визначені у 1991 р. в Сеульській декларації:

- підтримка економічного зростання країн регіону;
- зміцнення взаємної торгівлі;

¹³⁸ Asia-Pacific Economic Cooperation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apec.org/>.

- ліквідація обмежень на пересування між країнами товарів, послуг і капіталів відповідно до норм ГАТТ/СОТ.

Серед основних напрямів діяльності АТЕС можна виділити:

- обмін інформацією та проведення консультацій про політику і розвиток економіки з метою досягнення стійкого зростання і скорочення розриву в економічному розвитку;
- розробка стратегій, що передбачають скорочення перешкод на шляху руху товарів, послуг та інвестицій;
- співпраця у сфері енергетики, рибальства, транспорту, телекомунікацій, туризму, охорони навколишнього середовища;
- сприяння розвитку регіональної торгівлі, інвестицій, руху фінансових ресурсів, трансферу технологій, промислового співробітництва, розвитку інфраструктури, забезпеченню трудовими ресурсами.

Найбільш важливим напрямком співпраці є заходи, спрямовані на стимулювання взаємної торгівлі і зарубіжних інвестицій. Країнам АТЕС вже за перше десятиліття вдалося досягти значного зниження митного оподаткування, хоча і продовжує зберігатися їх диференціація. Паралельно знижуються й інші, нетарифні протекціоністські бар'єри (кількісні обмеження на експорт та імпорт, труднощі в імпортному й експортному ліцензуванні, експортні субсидії та ін.). В результаті, наприклад, щорічні темпи приросту експорту країн АТЕС становили в 2000–2011 рр. 4,7%, в той час як у інших країнах світу – тільки 3,0%¹³⁹.

За планами АТЕС, до 2020 року передбачається створити найбільшу у світі зону вільної торгівлі. До цієї інтеграційної групи попередньо входить 18 країн. Це, передусім, країни АСЕАН, а також Південна Корея, Тайвань та низка країн Північної і Південної Америки. Визначальним моментом інтеграції є прямі міжнародні економічні (виробничі, науково-технічні, технологічні) зв'язки на рівні суб'єктів економічної діяльності.

¹³⁹АРЕС Bulletin [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://www.apec.org/Publications/Issue-32-January-2013.aspx>

Асоціація держав Південно-Східної Азії

Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН) – *Association of South East Asian Nations* – створена 8 серпня 1967 р. в м. Бангкок. До неї увійшли Індонезія, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни, потім Бруней-Даруссалам (1984), В'єтнам (1995), Лаос і М'янма (1997), Камбоджа (1999). Статус спеціального спостерігача має Папуа-Нова Гвінея¹⁴⁰.

В якості статутних цілей бангкокською декларацією про заснування АСЕАН було визначено:

- сприяння розвитку соціально-економічного і культурного співробітництва країн-членів організації;
- сприяння зміцненню миру і стабільності в Південно-Східній Азії;
- розширення активної співпраці і взаємодопомоги в області економіки, культури, науки, техніки та підготовки кадрів;
- розвиток більш ефективної співпраці в сфері промисловості і сільського господарства;
- розширення взаємної торгівлі та підвищення життєвого рівня громадян країн-учасниць.

Вищим органом АСЕАН є зустрічі глав держав та урядів, керівним і координуючим органом Асоціації є щорічні наради міністрів закордонних справ, поточне керівництво АСЕАН здійснюється Постійним комітетом під головуванням міністра закордонних справ країни-упорядниці чергової наради міністрів закордонних справ. У м. Джакарті функціонує постійний Секретаріат на чолі з Генеральним секретарем. В АСЕАН діють 11 спеціалізованих комітетів.

Економічне співробітництво в рамках АСЕАН концентрується, головним чином, у сфері торгівлі та націлено на створення асеанівської зони вільної торгівлі. Рішення про зону вільної

¹⁴⁰Association of South East Asian Nations [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aseansec.org/>

торгівлі (АФТА) було прийнято на 4-му саміті Асоціації в 1992 р. у Сінгапурі. Воно розглядалося як важливий крок у справі поглиблення регіонального співробітництва, початковий етап на шляху економічної інтеграції подібно до ЄС (основними ініціаторами АФТА виступали Сінгапур і Малайзія, котрі мали найбільш розвинені торгівельні зв'язки в регіоні). Угода набула чинності з січня 1993 р. і, до певної міри завдяки цьому, міжсезанівська торгівля протягом наступних п'яти років зросла з 80 млрд до 155 млрд дол. у 1996 році.

Сьогодні населення країн АСЕАН складає більше 500 млн осіб, територія – 4,5 млн км², сукупний ВВП перевищує 700 млрд дол., обсяг зовнішньої торгівлі – більш ніж 750 млрд дол¹⁴¹.

Країни АСЕАН займають значне місце у світовому виробництві й експорті пальмової та кокосової олії, натурального каучуку та латексу, олова, хромової руди. Зростає їх роль у видобутку й експорті міді, бокситів, нікелю, нафти і газу, рису, цукру, тропічних фруктів, виробництві електронних компонентів і товарів народного споживання.

Співдружність незалежних держав

Економіка Союзу Радянських Соціалістичних Республік (СРСР) не тільки належала до економіки інтеграційного типу, але в ній було досягнуто найвищого ступеня інтегрованості господарства (у СРСР на міжреспубліканський обіг у 1990 р. приходилось близько 20% ВВП, а в країнах Європейського Союзу – лише 14%¹⁴²). Економічна взаємозалежність союзних республік була така ж велика, як і взаємозалежність регіонів всередині будь-якої сучасної індустріально розвинутої країни, що було обумовлено тим, що розміщення виробничих потужностей і структура міжреспубліканського поділу праці формувалися на плановій основі єдиного економічного простору.

¹⁴¹ Association of South East Asian Nations [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.aseansec.org/>

¹⁴² Исполнительный комитет [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.cis.minsk.by

Матеріальною основою Радянського Союзу утворювали загальна виробнича інфраструктура, господарські зв'язки, кооперація великих і середніх підприємств. При цьому на території СРСР десятиліттями створювалися єдині енергетичні, газові, транспортні, комунікаційні, паливні системи.

Співдружність Незалежних Держав (СНД) було створено в якості регіонального співтовариства держав у відповідності з підписаною Мінською угодою про створення СНД, Алма-Атинською декларацією та протоколом до Мінської угоди.

Цілями створення СНД були:

- обов'язкове виконання взятих на себе у рамках СНД міжнародних обов'язків;
- невтручання у внутрішні справи;
- дотримання територіальної цілісності та недоторканість границь СНД;
- обов'язкове дотримання міжнародних норм у галузі прав людини та основних принципів щодо прав національних меншин;
- об'єктивне представлення суспільно-політичного життя у засобах масової інформації держав-членів, недопущення розповсюдження повідомлень, які можуть спричинити міжнаціональні конфлікти;
- заборона діяльності політичних партій та угруповань, що ґрунтуються на ідеях фашизму, расизму, міжнародних конфліктах тощо.

Члени угруповання: Азербайджан, Вірменія, Республіка Беларусь, Грузія, Казахстан, Киргизія, Молдова, Російська Федерація, Республіка Таджикистан, Туркменистан, Україна, Узбекистан.

Одна з головних цілей, поставлених державами-учасницями СНД в економічній сфері, – створення зони вільної торгівлі (ЗВТ). Юридичне оформлення ЗВТ здатне стимулювати господарські зв'язки і взаємну торгівлю, створити передумови для утворення митного союзу.

Головними торговими партнерами СНД від загального обсягу експортно-імпорتنих операцій між державами у взаємній торгівлі

є Росія (42,9%), Україна (23,1%), Білорусь (16,3%) та Казахстан (11,5%). У 2011 р. частка взаємної торгівлі в загальному обсязі експортно-імпортних операцій країн СНД становила 22,3%, частка взаємного експорту – 18,8 %, взаємного імпорту – 27,6%¹⁴³.

Керівники держав-учасниць СНД проголосили взаємне економічне співробітництво своїм пріоритетом, відмітивши повноцінну торговельно-економічну взаємодію необхідною умовою стійкого розвитку. Так, на 36-му засіданні Ради глав держав – учасниць СНД, що відбувся 19 вересня 2003 р. у Ялті, було підкреслено, що створення в рамках СНД зони вільної торгівлі – це пріоритет Співдружності і найважливіша спільне завдання. Про це згадується в Стратегії економічного розвитку СНД на період до 2020 р., а також Концепції подальшого розвитку СНД, схваленими Радою голів держав СНД¹⁴⁴.

Основними пріоритетними напрямками взаємодії держав-учасниць СНД визначено:

- завершення формування й функціонування зони вільної торгівлі в межах СНД згідно з нормами та правилами Світової організації торгівлі;
- створення передумов для формування спільного економічного простору;
- розвиток спільних ринків окремих видів продукції;
- поглиблення співробітництва в галузі енергетики з метою підвищення надійності енергопостачання та оптимізації використання паливно-енергетичних ресурсів;
- взаємодія в галузі транспорту, у тому числі формування мережі міжнародних транспортних коридорів;
- формування на основі національних інноваційних систем міждержавного інноваційного простору, який сприятиме просуванню науково-технічних розробок та винаходів;

¹⁴³ Державна служба статистики України [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>

¹⁴⁴Исполнительный комитет [Електронний ресурс].– Режим доступу: www.cis.minsk.by

- розвиток виробничих коопераційних зв'язків між підприємствами і технологічно взаємопов'язаними виробництвами тощо.

Суттєвими перешкодами на шляху економічного співробітництва та інтеграції країн СНД є відмінності в рівні економічного розвитку між членами організації, недостатня конкурентоспроможність продукції обробної промисловості, а також однотипність експорту, що перешкоджає більш глибокому взаємному поділу праці.

З метою активізації економічного співробітництва та активізації існуючих взаємозв'язків декілька країн СНД стали створювати економічні співтовариства у вузькому складі. Так, з 1995 року п'ять держав-учасниць СНД (Білорусь, Казахстан, Киргизія, Російська Федерація і Таджикистан) почали формувати митний союз, для чого уклали велику кількість угод, серед яких Договір про Митний союз і Єдиний економічний простір, в якому без конкретизації термінів визначено етапи інтеграції¹⁴⁵.

На першому етапі – забезпечити реалізацію в повному обсязі режиму вільної торгівлі, зокрема незастосування тарифних і кількісних обмежень у взаємній торгівлі, запровадження єдиної системи стягування непрямих податків, усунення адміністративних, фіскальних та інших перешкод, що перешкоджають вільному пересуванню товарів. На другому етапі – створити митний союз, який передбачає єдину митну територію, спільний митний тариф, скасування митного контролю на внутрішніх межах, уніфікацію механізмів регулювання економіки і торгівлі. На третьому етапі – сформувати єдиний економічний простір, що передбачає проведення загальної економічної політики і формування спільного ринку послуг, праці і капіталу, уніфікацію національного законодавства, проведення узгодженої соціальної та науково-технічної політики.

¹⁴⁵Исполнительный комитет [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.cis.minsk.by

У 2011 р. загальна частка ВВП країн Митного союзу (Росії, Білорусі та Казахстану) склала 2,6% від світового (1,67 трн дол.)¹⁴⁶.

Інтеграційні об'єднання Латинської Америки

Латино-американська асоціація інтеграції (ЛАІ) – торговельно-економічна організація, створена у 1981 р. за «Договором Монтевідео-80» замість Латиноамериканської асоціації вільної торгівлі (ЛАВТ), що діяла з 1961 р. Учасниками ЛАІ є: Аргентина, Болівія, Бразилія, Венесуела, Колумбія, Мексика, Парагвай, Перу, Уругвай, Чилі, Еквадор. У рамках ЛАІ зберігається розподіл на три субрегіональні угруповання: договір басейну Ла-Плати; Андський пакт; Амазонський пакт. Деякі країни є одночасно і членами інших регіональних угруповань. Система керування ЛАІ представлена вищим органом – Радою міністрів (штаб-квартира в Монтевідео, Уругвай)¹⁴⁷.

Внутрішньозональна торгівля і регіональна інтеграція ЛАІ здійснюються шляхом укладання регіональних і субрегіональних, а також функціональних (двосторонніх і багатосторонніх) угод, що передбачають конкретні заходи для торгівлі та з митних питань. Договірні відносини можуть поширюватися не тільки на питання торгівлі, але і на співробітництво в сфері промисловості і сільськогосподарського виробництва, транспорту, валютно-фінансових відносин та ін.

Інтеграційні об'єднання Африки

Економічне співтовариство держав Західної Африки (ЕКОВАС) – *The Economic Community of West African States (ECOWAS)* – засноване в 1975 р. Членами ЕКОВАС є: Бенін, Буркіна-Фасо, Гана, Гамбія, Гвінея, Гвінея-Бісау, Ліберія, Малі, Кабо-Верде, Мавританія, Нігер, Нігерія, Сенегал, Сьєрра-Леоне, Того і Кот д'Івуар¹⁴⁸. Цілями організації проголошені:

¹⁴⁶Исполнительный комитет [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.cis.minsk.by

¹⁴⁷ALADI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aladi.org/>

¹⁴⁸ECOWAS [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ecowas.int/>

- розвиток всебічного економічного співробітництва;
- мобілізація природних ресурсів;
- вирівнювання рівнів розвитку країн регіону;
- поетапне створення протягом 15 років африканського загального ринку;
- проведення спільної економічної політики, координація планів розвитку держав-членів.

Економічна інтеграція в рамках ЕКОВАС розвивається за наступними напрямками: лібералізація регіональної торгівлі; створення митного і валютного союзу; встановлення вільного режиму пересування громадян і майна; розвиток і реалізація спільних проектів в області енергетики, гірничодобувної промисловості і дорожнього будівництва.

У межах ЕКОВАС створено Фонд співробітництва, компенсації та розвитку (ФККД) зі штаб-квартирою в м. Ломо (Того). У функції ФККД входить, зокрема, відшкодування втрат від зниження мита у результаті створення зони вільної торгівлі; фінансування будівництва спільних об'єктів та ін.

Правові основи функціонування ЕКОВАС представляє вищий орган співтовариства – щорічна конференція глав держав і урядів. Постійний адміністративний орган – Виконавчий секретаріат. Штаб-квартира – м. Логос (Нігерія).

Митний та економічний союз Центральної Африки (ЮДЕАК) – Customs and Economic Union of Central Africa (UDEAC) – створений у результаті підписання угоди про створення організації в 1964 р. у м. Браззавіль (Конго), що набула чинності з 1 січня 1966 р. Країни-члени ЮДЕАК: Габон, Камерун, Конго, ЦАР, Чад, Екваторіальна Гвінея (1983)¹⁴⁹.

Цілями ЮДЕАК проголошені:

- створення загального ринку шляхом поступового зняття обмежень у взаємній торгівлі;

¹⁴⁹Economic Community of Central African States [Електроннийресурс].– Режимдоступу: www.africa-union.org/root/

- узгодження економічних програм;
- уніфікація податкових систем;
- будівництво спільних підприємств;
- фінансова взаємодопомога і створення пільгових митних умов для країн-членів, що не мають виходу до моря (Чад, ЦАР).

У рамках ЮДЕАК функціонують такі фінансові організації, як Фонд солідарності, Банк розвитку (БДЕАС), Банк держав Центральної Африки (БЕАС).

Правові основи діяльності здійснює вищий орган ЮДЕАК – Рада глав держав, що проводить щорічні сесії. Головою ЮДЕАК призначається президент однієї з країн-учасниць на рік. Штаб-квартира ЮДЕАК знаходиться в Бангі (ЦАР).

У ЮДЕАК зберігаються численні перешкоди на шляху міжкраїнного руху товарів, капіталів і робочої сили. До основних причин, що перешкоджають розширенню внутрішньорегіональної торгівлі, у першу чергу варто віднести: загальний низький рівень розвитку її учасників та однотипність їхньої спеціалізації в міжнародному поділі праці; відсутність розвиненої транспортної мережі в регіоні.

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Економічна інтеграція, форми інтеграції, ефекти економічної інтеграції, інтеграція економічних систем, етапи інтеграційного процесу, суперечливості інтеграційного процесу, інтеграційні угруповання.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. У чому сутність міжнародної економічної інтеграції?
2. Назвіть найважливіші форми регіональної економічної інтеграції.
3. Опишіть основні етапи інтеграції економічних систем.
4. Як впливає участь країни в регіональних інтеграційних угодах на її економіку?

5. Вкажіть особливості сучасного етапу європейської інтеграції.
6. Перечисліть найпотужніші інтеграційні угруповання сучасності.
7. Вкажіть передумови, особливості і значення північноамериканської інтеграції.
8. Охарактеризуйте специфіку різнорівневої інтеграції країн СНД.
9. Як Ви оцінюєте перспективи Євразійського економічного співтовариства?
10. У чому особливість інтеграційних процесів Азіатсько-Тихоокеанського регіону?

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Узгоджене скасування групою країн національних митних тарифів і запровадження загального митного тарифу та єдиної системи нетарифного регулювання торгівлі щодо третіх країн:
 - а) зона вільної торгівлі;
 - б) митний союз;
 - в) економічний союз;
 - г) преференційна торгова угода.

2. Початкова стадія регіонального інтеграційного процесу:
 - а) зона преференційної торгівлі;
 - б) вільний торговельний простір;
 - в) спільний ринок;
 - г) економічний союз.

3. Головною рисою вільного торговельного простору є:
 - а) усунення обмежень на імміграцію, еміграцію та переливання капіталу через кордони;
 - б) спільна торговельна політика по відношенню до країн, що не входять до торговельного простору;

в) кожна країна проводить свою власну політику по відношенню до країн, що не є членами вільного торговельного простору;

г) відсутність обмежень на торгівлю.

4. Головною рисою митного союзу є:

а) усунення обмежень на імміграцію, еміграцію та переливання капіталу через кордони;

б) спільна торговельна політика по відношенню до країн, що не входять до митного союзу;

в) країни-учасниці митного союзу повинні використовувати спільну валюту;

г) відсутність обмежень на торгівлю серед країн-учасниць.

5. Європейський Союз передбачає:

а) створення єдиних зовнішніх тарифів;

б) гармонізацію політики різних країн у галузі економіки;

в) усунення перешкод на шляху просування товарів, капіталу і людей;

г) створення інтеграційних утворень.

6. До яких основних правил зводяться принципи структурної перебудови стратегічного розвитку України?

а) підвищення регулюючої ролі держави;

б) опора на власні ресурси;

в) інноваційний тип розвитку;

г) використання інтеграційних процесів.

7. Найпростіша форма економічної інтеграції:

а) митний союз;

б) спільний ринок;

в) зона вільної торгівлі;

г) валютний союз.

8. Яка з форм економічної інтеграції передбачає відмову від більшості суверенних прав?

- а) валютний союз;
- б) економічний союз;
- в) зона вільної торгівлі;
- г) повна економічна інтеграція.

9. Вищий керівний орган Європейської асоціації вільної торгівлі:

- а) парламент;
- б) Європейська рада;
- в) Консультативна рада;
- г) Рада економічної взаємодопомоги.

10. Документ, що передбачає свободу пересування громадян Європейського економічного співтовариства і запровадження спільних візових правил стосовно іноземців із третіх країн:

- а) Амстердамський договір;
- б) Шенгенська угода;
- в) Маастрихтський договір;
- г) Ніщцька угода.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Гагарина Г.Ю. Економіка Європейського союзу : навч. посіб. / Г.Ю. Гагарина. – М.: Економіст, 2003. – 399 с.

2. Гончаров Ю.В. Світ. Європа. Україна. Трансформація економіки та інтеграція : навч. посіб. / Ю.В. Гончаров, Ю. О. Петін, О.М. Сальник. – К. : Знання України, 2007. – 504 с.

3. Інтеграція України в європейські правові, політичні та економічні системи: монографія / В.А.Манжола, В.І.Муравйов, А.С. Філіпенко та ін. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2007. – 320 с.

4. Нікітіна М.Г. Світове господарство і міжнародні економічні відносини: просторові аспекти розвитку: навч. посіб. / М.Г. Нікітіна. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 192 с.
5. Україна в процесах міжнародної інтеграції / В.Р.Сіденко, Ю.В. Павленко, О.І. Барановський та ін. – Х. : Форт, 2003. – 280 с.
6. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини : підручник / А. С. Філіпенко. – К. : Либідь, 2008. – 408 с.
7. Європейська інтеграція / В.І.Чужиков, Д.О.Ільницький, Г.О. Ковальчук та ін. – К.: КНЕУ, 2009. – 204 с.
8. Шемятинков В.Г. Европейская интеграция : навч. посіб. / В.Г. Шемятинков.– М.: Международные отношения, 2003.– 400 с.

РОЗДІЛ 13

НАЦІОНАЛЬНА ТА МІЖНАРОДНА СИСТЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН _____ ■

- 13.1. Система регулювання міжнародних економічних відносин: сутність та рівні.
- 13.2. Міжнародні організації з регулювання міжнародної торгівлі.
- 13.3. Організації з регулювання міжнародного інвестування, міжнародного технологічного обміну та міжнародної міграції робочої сили.
- 13.4. Організації з регулювання валютно-кредитної політики країн.

13.1. СИСТЕМА РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН: СУТНІСТЬ ТА РІВНІ

Збільшення кількості учасників, поява нових форм і методів міжнародних економічних відносин, їх ускладнення та динамізація об'єктивно зумовили формування системи їх регулювання, яка являє собою сукупність взаємопов'язаних принципів, норм, правил і процедур впливу на розвиток міжнародних економічних відносин за допомогою політичних, економічних, фінансових, правових та адміністративних інструментів.

Об'єктивною основою міжнародних економічних відносин є міжнародний поділ праці, тобто спеціалізація країн на

виробництві певних товарів для задоволення потреб як світового ринку, так і реалізації національних, економічних, соціальних і політичних інтересів. В останні десятиріччя міжнародна спеціалізація зазнала суттєвих змін: її спричиненість суто природними перевагами замінилась зумовленістю ступенем техніко-технологічного розвитку країни, рівнем кваліфікації її робочої сили, сучасністю методів управління, стабільністю валютної системи тощо. Це призвело до інтенсивнішого розвитку предметної, подетальної і технологічної спеціалізації порівняно із загальною та галузевою. Наслідками стало залучення дедалі більшої кількості країн у міжнародні економічні відносини та посилення залежності внутрішньої економіки різних країн від результативності їх участі в них. Зазначені процеси, в свою чергу, зумовили формування багаторівневої системи регулювання міжнародних економічних відносин.

Ключовими тенденціями розвитку сучасної системи регулювання міжнародних економічних відносин є такі:

- зростання правової забезпеченості, яка створює необхідну передбачуваність, гласність, прозорість і стабільність міжнародного економічного клімату;
- уніфікація правових, адміністративних, організаційно-технічних інструментів регулювання зовнішньоекономічних зв'язків більшості країн, міжнародна сумісність практики і техніки регулювання міжнародних економічних відносин, що досягається системою багатосторонніх міждержавних угод і домовленостей, створюючи єдиний правовий, адміністративний та організаційно-технічний простір;
- підвищення рівня комплексності як національних систем регулювання міжнародних економічних відносин, так і світової системи в цілому, що полягає в зростаючій гармонійності використання всього арсеналу інструментів впливу на міжнародні економічні відносини;
- формування пріоритетності економічних важелів регулювання порівняно із застосуванням заходів прямого

адміністративного впливу, що знаходить відображення в розширенні використання грошово-кредитних, фінансових, митних інструментів впливу на обсяги, динаміку та структуру міжнародних економічних відносин;

- зростання технічної оснащеності та інформаційної забезпеченості систем регулювання, що забезпечує можливість збору, обробки, аналізу та розповсюдження великих масивів статистичної, кон'юнктурної і нормативно-правової інформації за допомогою сучасних інформаційних технологій і засобів.

У сучасній системі регулювання міжнародних економічних відносин можна виокремити певні рівні (корпоративний, національний, міждержавний, наднаціональний і глобальний), яким притаманні певні механізми й інструменти впливу на темпи, пропорції та структуру їх розвитку.

На корпоративному рівні (переважно транснаціональних корпорацій) регулювання міжнародних економічних відносин дістало назву обмежувальної ділової (або торговельної) практики. Це нове явище в світовій економіці. Міжнародні картельні угоди про розподіл ринків, встановлення цін і розмірів експорту та імпорту відомі з часу появи монополій. Однак в останні десятиріччя розвиток великих національних і транснаціональних корпорацій вніс суттєві зміни в форми та методи обмежувальної ділової практики, що посилює її негативний вплив на розвиток міжнародних економічних зв'язків.

Обмежувальна ділова практика – це сукупність дій, заходів, прийомів, що формують ринкову поведінку підприємств чи їх об'єднань з метою досягнення та утримання провідної позиції на ринку шляхом обмеження або послаблення конкурентної боротьби. До найпоширеніших методів та інструментів обмежувальної ділової практики належать:

- угоди та домовленості, що встановлюють рівень цін;
- участь у міжнародних торгах (тендерах) за домовленістю;
- угоди щодо розподілу ринків або споживачів;
- виділення квот на продаж і виробництво;

- колективні дії на підтримку домовленості (наприклад, відмова вести справи, недопуск партнера до укладання угоди тощо);
- використання цін нижче за собівартість для усунення конкурентів;
- встановлення дискримінаційних цін або умов стосовно поставок і закупівель;
- злиття, поглинання або інші форми досягнення контролю;
- повна або часткова відмова вести справи на звичайних комерційних умовах;
- встановлення обмежень стосовно місця, часу, кількості та форми можливого перепродажу або експорту товарів, що поставляються;
- зумовленість поставок конкретних товарів (послуг) обсягами закупівель інших товарів (послуг) у постачальника або його партнера;
- диктат щодо прийняття управлінських рішень у сфері інвестування, розширення виробництва, виходу на нові зарубіжні ринки, продажу ліцензій тощо.

Законодавство стосовно обмежувальної ділової практики виникло наприкінці ХІХ – на початку ХХ ст. у США, а починаючи з 1950–60-х років поширилося і в європейських країнах – Франції, Німеччині, Великій Британії, Нідерландах, Австрії, Бельгії, Іспанії, Швейцарії, Скандинавських країнах, а також у Японії, Канаді, Австралії, Новій Зеландії та в ін. У 1970–80-ті роки відповідні законодавчі акти були прийняті в Угорщині та Польщі, а згодом і в усіх країнах Східної Європи та колишнього Радянського Союзу.

В основу кваліфікації бізнесової практики як обмежувальної покладено критерій порушення нею «нормальної» або «робочої» ринкової конкуренції. При цьому мається на увазі такий вплив на стан ринку, створення таких договірних і господарських умов, які обмежують свободу підприємництва інших учасників ринку, примушують їх застосовувати небажані методи господарювання в комерційній та/або виробничій сферах діяльності.

Боротьба з обмежувальною діловою практикою знаходить своє відображення в спробах її регламентації на міжнародно-правовій основі. Ще в 1957 р. спеціальні норми були внесені в Римський договір про створення Європейської Економічної Спільноти (ст.ст.85 і 86) та деякі інші європейські конвенції, в Генеральну угоду з тарифів та торгівлі – ГАТТ (ст. VI). Розроблені Конференцією з торгівлі та розвитку ООН (ЮНКТАД) пропозиції щодо боротьби з обмежувальною практикою були ухвалені Конференцією ООН з обмежувальної ділової практики, а згодом Генеральною Асамблеєю ООН у 1980 р. під назвою Комплекс узгоджених на багатосторонній основі справедливих принципів і правил для контролю за обмежувальною діловою практикою. Цим документом визначаються обов'язки держав стосовно розробки законодавства, забезпечення адміністративного і судового захисту проти актів обмежувальної практики в інтересах розвитку міжнародної торгівлі.

Національний рівень регулювання міжнародних економічних відносин виокремлено внаслідок існування державно-оформлених національних господарств, країн, уряди яких спрямовують свою діяльність на досягнення національних інтересів – політичних, ідеологічних, економічних, військових, соціальних, релігійних тощо. Система інтересів визначає сутність і конкретний зміст як внутрішньої, так і зовнішньої політики уряду.

Загальна характеристика країн світу в умовах глобальної трансформації світової економіки породжує дві тенденції в державному регулюванні. Одна тенденція — це послаблення економічної влади держави над суб'єктами національної економіки, особливо над ТНК, котрі набули майже повну незалежність від своїх урядів. Друга — наростання особливої значущості державних рішень щодо міжнародних економічних відносин для внутрішньо соціально-економічного розвитку країни.

Зовнішня політика країни – це загальний курс держави у міжнародних справах, сукупність принципів і пріоритетних методів, що визначають діяльність органів державної влади та

державного управління у сфері регулювання відносин держави з іншими країнами і народами відповідно до національних інтересів та конкретно-історичних цілей.

Важливою складовою зовнішньої політики країни є її **зовнішньоекономічна політика** – загальний курс держави щодо міжнародних економічних відносин, система принципів і методів, що визначають діяльність органів державної влади та державного управління, спрямованих на забезпечення національних економічних інтересів у сфері розвитку та взаємодії національних економік у цілому і національних суб'єктів міжнародного бізнесу зокрема.

Елементами, що визначають зміст, структуру і напрями зовнішньоекономічної політики є:

- експорт та імпорт товарів і послуг;
- мито і митні податки;
- кількісні обмеження;
- нетарифні методи регулювання зовнішньої торгівлі;
- підтримка національного експорту;
- залучення іноземних інвестицій;
- зарубіжне інвестування;
- зовнішнє запозичення;
- економічна допомога іншим країнам;
- здійснення спільних економічних проектів.

Органічною складовою зовнішньоекономічної політики є **політика зовнішньоторговельна** – певний курс дій урядових і владних структур, використання принципів, методів та інструментів впливу на розвиток зовнішньої торгівлі країни, завдяки яким забезпечується досягнення визначених цілей та реалізація національних інтересів.

Основними цілями зовнішньоторговельної політики є:

- зміна ступеня і способу включення країни до міжнародного поділу праці;
- зміна обсягів експорту та імпорту;
- зміна структури зовнішньої торгівлі;

- забезпечення країни необхідними ресурсами та чинниками виробництва;

- зміна співвідношення експортних і імпортних цін тощо.

Зміст, структура та напрями зовнішньоторговельної політики визначаються такими складовими, як експорт та імпорт (товарна і регіональна структури, обсяги, співвідношення, динаміка); мито і митні податки (елементи митного тарифу — система товарної класифікації тарифу, структура тарифу, методи визначення країни походження товару, види та рівень ставок мита; склад та рівень митних податків); кількісні обмеження (види, контингенти, рівень); нетарифні методи регулювання (технічні бар'єри, адміністративні формальності, валютно-кредитне регулювання тощо); підтримка національного експорту (фінансова-кредитна, податкова, валютно-кредитна, організаційно-технічна тощо).

Основним напрямом розвитку зовнішньоекономічної політики країн в умовах глобальної трансформації світової економіки є процес її лібералізації.

Лібералізація зовнішньоекономічної політики — це розширення свободи економічних дій і зняття обмежень на діяльність у сфері міжнародних відносин для національних господарюючих суб'єктів, а також спрощення доступу на внутрішній ринок для зарубіжних.

Лібералізація зовнішньоекономічної політики є віддзеркаленням об'єктивного процесу інтернаціоналізації національних економік. Сьогодні можна виокремити такі її типи:

- двостороння, яка відбувається при наданні країнами одна іншій торговельних преференцій, що знижують кількість і рівень обмежень на здійснення експортно-імпортних операцій;

- багатостороння (наднаціональна), що зумовлена укладанням багатосторонньої угоди про зону вільної торгівлі, вступом у митний союз або інше економічне інтеграційне угруповання. Саме тому цей тип лібералізації можна назвати наднаціональним;

- глобальна, яка здійснюється при вступі в систему СОТ та в міру участі в роботі цієї міжнародної організації.

Третім рівнем у системі регулювання міжнародних економічних відносин є *міждержавний*, або *міжнаціональний*. Міжнародні економічні відносини між країнами, які не є членами інтеграційного угруповання, можуть будуватися як на засадах лібералізації зовнішньоекономічної політики, так і протекціонізму. В разі лібералізації встановлюється преференційний режим, і країни на двосторонній основі або в односторонньому порядку надають одна одній преференції. Проявом протекціонізму на міжнародному рівні є дискримінаційні режими, що реалізуються за допомогою спеціальних обмежувальних заходів.

Преференційний режим – це особливий пільговий режим, що надається однією державою іншій без поширення на треті країни.

Преференції найчастіше надаються у вигляді знижок або повного скасування мита на імпортовані товари, пільгового кредитування і страхування зовнішньоторговельних операцій, спеціального валютного режиму, надання фінансової та технічної допомоги.

Дискримінаційним є режим економічних відносин між країнами, згідно з яким юридичним і фізичним особам однієї країни надаються в їхній економічній діяльності на території країни, що проводить дискримінацію, гірші умови, ніж ті, які надані юридичним і фізичним особам інших країн.

Дискримінаційні заходи стосуються майже всіх інструментів регулювання економічних відносин і можуть реалізовуватися через реторсії та репресалії.

Реторсії (від лат. *retorsio* – зворотна дія) – обмежувальні заходи, що застосовуються однією державою у відповідь на аналогічні дії іншої держави, що завдають економічної або моральної шкоди першій. Такі дії, як правило, мають на меті поновлення принципу взаємності у відносинах відповідних держав. Заходи, що використовуються як реторсії, повинні бути пропорційними (порівнянними) з актами, що їх спричинили, і мають бути припинені з моменту поновлення попереднього стану.

Репресалії (від лат. *represaliae* – стримувати, зупиняти) – примусові заходи, що застосовує одна держава у відповідь на неправомірні дії іншої. Сукупність реторсій і репресалій у двосторонніх економічних відносинах призводить до ситуації «торговельної війни» між країнами.

На наднаціональному рівні регулювання Міжнародних економічних відносин здійснюється за допомогою спільних заходів країн — учасниць інтеграційних угод. В останні десятиріччя інтеграційні об'єднання стали органічним елементом системи міжнародних економічних відносин. Спільні заходи інтеграційних об'єднань мають дуалістичний характер: з одного боку, вони сприяють лібералізації відносин серед країн-учасниць, а з іншого – створюють протекціоністські бар'єри для доступу товарів і послуг інших країн на ринки країн – учасниць об'єднання. За економічною сутністю інструменти наднаціонального регулювання ідентичні заходам національних зовнішньоторговельних політик, але їх особливістю є колективний, узгоджений характер і спільні дії щодо досягнення економічних, соціальних і політичних інтересів країн-учасниць, що збігаються.

Глобальний рівень регулювання міжнародних економічних відносин включає широкий спектр принципів, правил, міжнародних договорів та угод, що розробляються міжнародними організаціями, сферою діяльності яких є сприяння розвитку та регулювання різних форм міжнародних економічних відносин.

Усі охарактеризовані рівні регулювання міжнародних економічних відносин (корпоративний, національний, міжнаціональний, наднаціональний і глобальний) взаємопов'язані та взаємообумовлені. Разом з тим за ступенем впливу на міжнародні економічні відносини переважаючим є національний рівень, що пояснюється відповідною пріоритетністю держави серед інших суб'єктів міжнародних економічних відносин (фізичних та юридичних осіб, міжнародних організацій). Порівняно з ними держава:

- є основним адміністративним утворенням у світі;

- має суверенітет і право незалежного визначення своєї зовнішньої і внутрішньої політики;
- своєю зовнішньоекономічною політикою впливає на об'єкти регулювання міжнародних економічних відносин (товарні, фінансові, міграційні потоки), які мають національне походження;
- може прямо та опосередковано брати участь у зовнішньоекономічній діяльності, що здійснюється іншими суб'єктами;
- має більшу можливість реалізації принципів міжнародних економічних відносин.

13.2. МІЖНАРОДНІ ОРГАНІЗАЦІЇ З РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Глобалізація міжнародної господарської діяльності та зростаюча взаємозалежність держав об'єктивно зумовлюють підвищення ролі багатосторонньої координації торговельно-економічних відносин і статусу відповідних міжнародних організацій у системі регулювання міжнародної торгівлі.

Багатостороннє регулювання сприяє повнішому використанню переваг сучасного міжнародного поділу праці, здійснює вплив на гармонізацію урядових рішень з питань міжнародних торговельно-економічних відносин, не торкаючись національного суверенітету його учасників, але спрямовуючи їх дії на динамічний і справедливий розвиток міжнародної торгівлі.

Торговельна політика і проблеми світової торгівлі є об'єктом діяльності багатьох глобальних, регіональних, галузевих організацій, якміжурядових, так і неурядових. Усі ці організації утворюють систему міжнародних організацій, пов'язаних з координацією і регулюванням процесів міжнародної торгівлі (рис. 13.1).

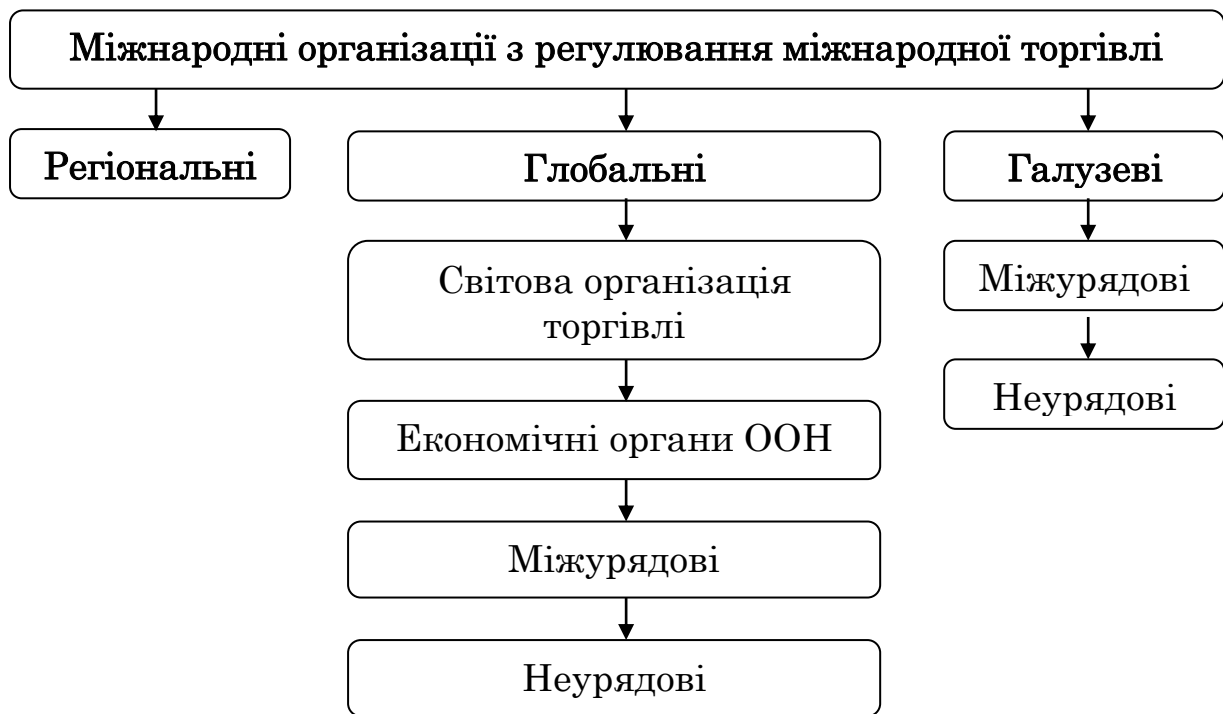


Рис. 13.1. Система міжнародних організацій з регулювання міжнародної торгівлі

Світова організація торгівлі

Основною в системі організацій з регулювання та сприяння розвитку міжнародної торгівлі є *Світова організація торгівлі* (система ГАТТ/СОТ), яка має тривалу історію. Перед початком Першої світової війни міжнародна торгівля досягла вже значних обсягів. Розвиток торговельних зв'язків полегшувався у той період стабільністю валют і свободою руху капіталів і робочої сили, тому нагальної необхідності в створенні міжнародної організації з торгівлі не було. Світова війна зруйнувала все це і призвела до появи режимів майже економічної автаркії. Заходи жорсткої регламентації міжнародної торгівлі, введені в ході війни, продовжували зберігатися і після її закінчення. Відродження свободи торгівлі за цих умов стало тим ідеалом, до якого прагнули країни. І справді, з 1919 по 1939 рр. було багато спроб створити механізм регулювання і розвитку міжнародної торгівлі.

Вже в 1920 р. в Брюсселі під егідою Ліги Націй відбулась фінансова конференція представників 30 країн. Прийняті цією

конференцією резолюції стосувалися насамперед фінансових проблем. Відносно міжнародної торгівлі конференція висловила побажання, щоб кожна країна поступово переходила до принципів вільної торгівлі.

На конференції в Бреттон-Вудсі (липень 1944 р.) були створені дві організації – Міжнародний валютний фонд і Міжнародний банк реконструкції і розвитку, а заключний акт форуму вмістив рекомендації державам щодо створення світової торговельної організації з метою регулювання міжнародних торговельно-економічних відносин.

У жовтні 1946 р. в Лондоні Економічною і Соціальною Радою ООН була скликана конференція для розробки проекту організації, який потім обговорювався на конференції у Женеві (серпень 1947 р.). Саме на цій конференції було розроблено пакет торговельних правил, що став відомим під назвою *Генеральна угода про тарифи і торгівлю* (*General Agreement on tariff and trade – GATT*) (*ГАТТ*). Ця угода набула чинності з 1 січня 1948 р. 23 країни стали членами-засновниками ГАТТ (офіційно – сторонами-учасницями), яка організаційно почала діяти як постійна конференція держав-членів. З 1948 до 1994 рр. ГАТТ запроваджувала правила і відіграла провідну роль у світовій торгівлі, визначаючи принципи та правові норми, якими мають керуватися під час торговельних стосунків держави-учасниці.

Головною метою ГАТТ було забезпечити умови для розвитку міжнародної торгівлі, послабити торговельні бар'єри й регулювати торговельні спори.

Основною формою діяльності ГАТТ було проведення міжнародних багатосторонніх торговельних переговорів – раундів, на яких обговорювались актуальні проблеми торговельної політики і визначались юридичні норми, правила й принципи світової торгівлі. З початку дії ГАТТ було проведено вісім раундів міжнародних багатосторонніх торговельних переговорів. Більшість із них стосувались в основному зниження тарифів, але

на останніх раундах почався процес перегляду, реінтерпретації або розширення статей самої Угоди.

Восьмий (Уругвайський) раунд торговельних переговорів виявився найконструктивнішим і багатостороннішим з усіх, які мали місце. Він стартував у 1986 р., а фінішував 15 грудня 1993 р. Уругвайський раунд завершився не тільки зниженням торговельних тарифів і новим етапом загальної лібералізації взаємного виходу країн-учасниць на ринки, але й включенням до системи ГАТТ нових секторів: торгівлі послугами, текстилем, сільгосппродукцією і товарами інтелектуальної власності, державних закупівель. Запроваджені важливі зміни до порядку здійснення торговельних субсидій, компенсаційних, захисних і антидемпінгових заходів, процедур застосування стандартів і сертифікації товарів, урегулювання торговельних суперечок, механізмів формування загальної торговельної політики. І нарешті найважливішим стало рішення про створення Світової організації торгівлі (СОТ).

Підсумки Уругвайського раунду підбили делегації 147 держав і понад 30 міжнародних організацій (у т. ч. ООН, МВФ тощо) під час світової конференції в Марракеші (Марокко), в ході якої 15 квітня 1994 р. була підписана угода про заснування *Світової організації торгівлі* (*World Trade Organization – WTO*) (СОТ).

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

Функціями СОТ визнано наступні:

- контроль за виконанням угод і домовленостей;
- проведення багатосторонніх торговельних переговорів і консультацій між зацікавленими країнами-членами;
- врегулювання торговельних суперечок;
- огляд національної торговельної політики країн-членів;

- технічне сприяння державам, що розвиваються, з питань, які належать до компетенції СОТ;
- співробітництво з міжнародними спеціалізованими організаціями (МВФ та МБРР) з метою досягнення більшого єднання у проведенні глобальної економічної політики СОТ.

Основні принципи діяльності СОТ:

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

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

- ***Принцип захисту національної промисловості***. Він полягає в тому, що внутрішні податки й інші внутрішні збори та закони, правила й вимоги, які стосуються внутрішнього продажу, пропозиції до продажу, товарів, а також правила внутрішнього кількісного регулювання, які встановлюють вимоги переробки чи використання товарів у певних кількостях чи пропорціях, не повинні застосовуватися до імпортованих чи вітчизняних товарів таким чином, щоб створювати захист для вітчизняного виробництва.

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

- ***Принцип сприяння справедливій конкуренції*** має відношення до субсидій і демпінгу. Ці заходи засуджуються. Якщо ж якась країна їх застосовує, то її торговельний партнер має право

використати компенсаційні заходи, які нівелювали б ці дії. Але основна позиція СОТ полягає в забороні застосування субсидій та демпінгу.

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

▪ **Принцип регіональних торговельних домовленостей** означає, що для регіональних інтеграційних угруповань може встановлюватись особливий режим, виняток з узгоджених правил. Наприклад, в ЄС країни-члени встановили між собою найсприятливіший торговельний режим, без усяких обмежень. Такі надзвичайні пільги жодна країна ЄС не надає іншим партнерам по СОТ, що є порушенням принципу найбільшого сприяння. Розв'язання цієї суперечливості вбачається у створенні міжрегіональних зон вільної торгівлі, де всі торговельні бар'єри будуть усунені. Наприклад, ЄС і ЄАВТ утворили в 1994 р. Європейський економічний простір (по суті, зону вільної торгівлі).

Попри те, що СОТ є спадкоємицею ГАТТ, між цими організаціями є певні розбіжності. По-перше, ГАТТ вважалася тимчасовим закладом, а СОТ – постійна організація; ГАТТ не мала статусу спеціалізованого закладу ООН, а СОТ – має. По-друге, сфера діяльності ГАТТ обмежувалася торгівлею товарами, а Світова організація торгівлі займається також торгівлею послугами й торговельними аспектами інтелектуальної власності.

Сфера діяльності СОТ охоплює:

- митно-тарифне врегулювання;
- антидемпінгове врегулювання;
- використання субсидій і компенсацій;
- нетарифні обмеження;
- діяльність митних союзів і зон вільної торгівлі;
- торговельні аспекти захисту прав інтелектуальної власності;

- торгівлю окремими товарами;
- торговельні аспекти інвестиційних заходів та ін.

Найактуальнішою проблемою залишається удосконалення торговельних правил, які задовольнили б усіх учасників СОТ. Це стосується насамперед ліквідації тарифних і нетарифних обмежень, а також установлення єдиних технічних стандартів на товари.

Станом на березень 2013 року до СОТ входить 159 держав-членів (зі 192) – це понад 98% обсягу світової торгівлі, близько 86% світового ВВП та понад 87% населення світу¹⁵⁰. При цьому майже 30 країн перебувають у стадії переговорного процесу про вступ до СОТ.

Створення СОТ фактично стало найбільшою реформою міжнародної торгівлі за період з кінця Другої світової війни до сьогодні, що реалізувала у сучаснішій формі спробу створення Міжнародної організації торгівлі (МОТ) у 1948 р. Цим було завершено формування основного комплексу універсальних договорів системи ГАТТ, що дозволяє говорити про створення нового глобального правового порядку в галузі торговельних, тарифних, митних, інвестиційних та інших сфер міжнародних економічних відносин, до якого держави-члени ГАТТ прагнули протягом останніх 50 років. Фактично наново створено організаційний (інституційний) механізм реалізації комплексу угод системи ГАТТ. Тобто з моменту створення СОТ та підписання комплексу угод і домовленостей у межах Уругвайського раунду система ГАТТ/СОТ виступає у вигляді торговельно-економічної ООН, де угоди – це правова основа, а СОТ – інституційний механізм забезпечення дії цієї системи.

¹⁵⁰ World Trade Organization : The Organization Members and Observers [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm#observer.

Економічні органи Організації Об'єднаних Націй

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

Конференція ООН з торгівлі та розвитку (United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD)

(ЮНКТАД) Женева (Швейцарія), створена в 1964 р. як головний орган Генеральної Асамблеї з питань міжнародного економічного співробітництва.

Відомо, що Генеральна Угода про тарифи і торгівлю була укладена поза організаційних структур і впливу ООН. Крім того, з моменту заснування ГАТТ працювала головним чином в інтересах розвинених країн. Тому створення ЮНКТАД вирішувало всі проблеми в цілому: доповнення структури ООН органом, що відповідає за розвиток світової торгівлі, і можливість надання підтримки країнами, що розвиваються, в налагодженні торговельно-економічних відносин з іншими державами.

Ці напрями знайшли особливе відбиття в «Хартії економічних прав і обов'язків держав», яку було розроблено ЮНКТАД і прийнято Генеральною Асамблеєю в 1976 р. Тому основна мета Конференції – сприяння міжнародній торгівлі, особливо країн, що розвиваються, з метою прискорення їх економічного розвитку.

Діяльність ЮНКТАД виходить із таких принципів:

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

Ці й деякі інші принципи задекларовані в документі під назвою «Принципи міжнародних торговельних відносин і торговельної політики».

До складу ЮНКТАД входять 194 держави, серед них і Україна¹⁵¹.

Комісія ООН з права міжнародної торгівлі (United Nations Commission on International Trade Law – UNCITRAL) (ЮНСІТРАЛ) – створена в 1966 р. з метою підвищення впливу ООН на процес зменшення і ліквідації правових перешкод, що заважають розвитку міжнародної торгівлі.

Функціями ЮНСІТРАЛ є:

- уніфікація права міжнародної торгівлі;
- координація роботи міжнародних організацій в сфері права міжнародної торгівлі;
- сприяння широкої участі держав в існуючих міжнародних конвенціях і розробці нових міжнародних конвенцій з права міжнародної торгівлі;
- підготовка кадрів у галузі права міжнародної торгівлі, особливо для країн, що розвиваються.

Діяльність ЮНСІТРАЛ знаходить головне вираження в розробці й прийнятті конвенцій – документів, у яких містяться узгоджені норми, принципи і стандарти в галузі міжнародного торговельного права.

Міжнародний торговельний центр ЮНКТАД/СОТ (International Trade Center UNCTAD/WTO – ITC) (МТЦ) – створено в 1964 р. зарішенням членів ГАТТ з метою надання зовнішньої торговельної інформації, консультаційних послуг у торгівлі та здійснення конкретних проєктів. У 1968 року ЮНКТАД став учасником Міжнародного торговельного центру, що визначило його статус (з 1974 р.) як робочого органу ГАТТ і ООН.

¹⁵¹ United Nations Conference on Trade and Development : UNCTAD's Member States [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctad.org/en/Pages/About%20UNCTAD/UNCTADs-Membership.aspx>.

МТЦ не має власного членства: членами МТЦ є члени СОТ та ЮНКТАД. З 1998 р. Міжнародний торговельний центр функціонує як спільний орган ГАТТ-СОТ та ООН, являючи собою напівавтономну організацію в структурі ООН. Штаб-квартира – в Женеві.

Головна мета МТЦ – усунути дублювання й паралелізм у діяльності СОТ і ЮНКТАД щодо сприяння розвитку торгівлі в країнах, що розвиваються.

Основними функціями Міжнародного торговельного центру є:

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

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

Міжурядові та неурядові міжнародні організації з регулювання міжнародної торгівлі

Однією з основних *міжурядових організацій*, які сприяють розвитку міжнародної торгівлі, є Всесвітня митна організація.

Всесвітня митна організація (World Customs Organization – WCO) (ВМО) є міжурядовою міжнародною організацією зі штаб-

квартирою в Брюсселі. Членами ВМО є митні адміністрації майже всіх країн світу.

Робота ВМО концентрована у сфері розробки міжнародних інструментів, конвенцій з питань класифікації товарів, митної вартості, правил походження товарів, митних зборів, безпеки ланцюга постачання товарів, спрощення процедур міжнародної торгівлі, боротьби з правопорушеннями в митній сфері та незаконним переміщенням контрафактної продукції (захист прав інтелектуальної власності), а також боротьби з корупцією.

ВМО приділяє особливу увагу програмам інституціонального розвитку, метою яких є надання підтримки при проведенні реформ та модернізації митних служб. ВМО розробила Гармонізовану систему опису та кодування товарів (ГС), а також адмініструє дві Угоди Світової організації торгівлі (СОТ): Угода про застосування статті VII Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 р. (митна вартість) та Угода про правила визначення країни походження товарів.

За всю історію існування організації її членами стали більше 179 митних служб світу, які контролюють майже 98% міжнародної торгівлі¹⁵².

Головною метою ВМО є підвищення ефективності роботи митних служб країн-членів організації за допомогою заходів, що сприяють їх національному розвитку: зміцнення національної безпеки, збільшення надходження податків та ведення статистики зовнішньої торгівлі.

Основною з неурядових організацій є Міжнародна торговельна палата.

Міжнародна торговельна палата (International Chamber of Commerce – ICC) (МТП), Париж (Франція), – об'єднання національних організацій ділових кіл країн, зацікавлених у розвитку міжнародної торгівлі і підтриманні економічних зв'язків

¹⁵² World Customs Organization : WCO Members[Електроннийресурс]. – Режимдоступу:<http://www.wcoomd.org/en/about-us/wco-members/membership.aspx>

між окремими державами для забезпечення збуту товарів і отримання необхідної сировини і матеріалів. Міжнародна організація, яка має на меті підтримку й розвиток міжнародної торгівлі й глобалізації.

МТП почала діяти в 1920 р. в Парижі відповідно до рішення Міжнародної торговельної конференції, яка проходила восени 1919 р. в Атлантик-Сіті (США). Ініціатива створення МТП належала США, Великобританії, Франції, Бельгії та Італії. Міжнародний секретаріат МТП було розміщено в Парижі, а Міжнародний Арбітражний суд МТП було засновано в 1923 році. МТП налічує понад 130 країн учасниць¹⁵³.

Членами цієї організації є країни, до яких МТП має доступ через свої національні комітети. Уповноваженим Представником МТП в Україні є Український національний комітет міжнародної торгової палати (ICC Ukraine). Основні напрями діяльності ICC Ukraine – розроблення правил, міжнародний арбітраж і вираження позицій бізнесу.

Власне для розв'язання проблем, які можуть виникнути з нечітким прописанням у контрактах відповідальності сторін, МТП опублікувала у 1936 році перше зведення міжнародних правил для точного тлумачення торгових термінів. Ці правила стали відомі як «INCOTERMS 1936». Поправки й доповнення були пізніше зроблені у 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 роках. Зараз діє остання версія ІНКОТЕРМС від 2000 року.

До *регіональних організацій* торговельного спрямування належать всі регіональні економічні угруповання, оскільки спільною рисою цих наддержавних організацій є інституціональне закріплення вже існуючого або бажаного ступеня розвитку інтеграції. Відомо, що регіональне інтеграційне угруповання проходить в своїй еволюції обов'язкові стадії торговельної інтеграції: зону преференційної торгівлі, зону вільної торгівлі і

¹⁵³ International Chamber of Commerce : ICC Members [Електроннийресурс]. – Режимдоступу :<http://www.iccwbo.org/worldwide-membership/>

митний союз. На наступних стадіях розвитку економічної інтеграції, таких як спільний ринок та економічний союз, торговельні проблеми, як свідчить досвід ЄС, не тільки не зникають, а й ускладнюються.

Серед регіональних організацій з торговельною функцією:

- Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА);
- Центральноамериканський спільний ринок (ЦАСР);
- Латиноамериканська асоціація вільної торгівлі (ЛАВТ);
- Карибський спільний ринок (КАРІКОМ);
- Митний та економічний союз Центральної Африки (МЕСЦА);
- Зона преференційної торгівлі держав Сходу і Півдня Африки тощо.

Галузеві організації, об'єктом діяльності яких є окремі галузі світової торгівлі, можна поділити на міжурядові та неурядові.

До міжурядових галузевих організацій належать:

- промисловість – Організація країн-експортерів нафти, Міжнародна рада з олова, Світова енергетична конференція тощо;
- сільське господарство – Міжнародна комісія з рису, Міжнародна угода з пшениці, Міжнародний комітет з чаю, Міжнародна угода з цукру та ін.;
- транспорт і зв'язок – Міжнародний комітет залізничного транспорту, Арабська поштова спілка тощо.

Чисельні недержавні галузеві організації існують у формі міжнародних спілок виробників (підприємств, картелів, міжнародних асоціацій): Міжнародна конференція виробників електроенергії; Міжнародна спілка підприємств галузевої промисловості; Міжнародна федерація торговців сталлю, трубами і металами; Міжнародна асоціація з виробництва мила та мийних засобів; Міжнародна асоціація володарів підприємств з виробництва шпалер; Картель з радіоапаратури; фосфатний, садовий, сірниковий, калійний, азотний, нафтовий, алюмінієвий, трубний картелі та сотні аналогічних об'єднань в усіх сферах виробництва.

13.3. ОРГАНІЗАЦІЇ З РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОГО ІНВЕСТИВАННЯ, МІЖНАРОДНОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОБМІНУ ТА МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ

Організації з регулювання міжнародного інвестування

Важливе місце в регулюванні міжнародного інвестування посідають Багатостороння агенція з гарантії інвестицій та Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів.

Багатостороння агенція з гарантії інвестицій (Multilateral Investment Guarantee Agency – MIGA) (БАГІ) – одна з п'яти інституцій Групи Світового банку, заснована в 1988 році. Місцезнаходження – Вашингтон, США. Нараховує 175 членів¹⁵⁴. Україна є членом БАГІ з 1995 р.

Основні цілі діяльності БАГІ:

- сприяння збільшенню притоку інвестицій у країни, що розвиваються, через надання гарантій, включно страхування, по некомерційних ризиках;
- здійснення досліджень, збирання й поширення інформації для сприяння інвестуванню;
- надання технічної допомоги країнам, проведення консультацій з інвестиційних питань.

Основними напрямками діяльності БАГІ є залучення потенційних інвесторів до країн, що розвиваються, захист їх від некомерційних ризиків (війни, соціальні вибухи, експропріація вкладеного капіталу, неможливість переведення прибутку за кордон і т. ін.) і таким чином стимулювання потоків інвестицій.

Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів (International Center for Settlement of Investment Disputes – ICSID) (МЦУІС) – одна з п'яти інституцій Групи Світового банку,

¹⁵⁴ Multilateral Investment Guarantee Agency : MIGA Members [Електроннийресурс]. – Режимдоступу:<http://www.miga.org/>

заснована в 1966 році. Місцезнаходження – Вашингтон, США. Нараховує 139 членів¹⁵⁵. Україна стала членом МЦУІС з 2000 р.

У 1965 р. було укладено Вашингтонську конвенцію «Пропорядок розв'язання інвестиційних спорів між державами й іноземними особами». Виключною сферою дії цього акта є інвестиційні спори, що виникають між інвестором і урядом приймаючо країни з приводу тлумачення угод про ввіз капіталовкладень або націоналізації майна, пов'язаного зі здійсненням інвестицій. Згідно з положеннями Вашингтонської конвенції під егідою Світового банку було створено МЦУІС між державами й особами з інших держав, який покликаний розв'язувати спори шляхом використання арбітражної процедури.

У разі виникнення конфлікту МЦУІС виступає в ролі арбітра між інвестором та урядом країни. Процес урегулювання інвестиційних спорів має дві форми: примирення й арбітраж. Примирення досягається в тому випадку, якщо вдається переконати обидві сторони у можливості вирішити конфлікт узгоджено, через взаємні поступки. Якщо ж примирення неможливе, то МЦУІС виносить аргументоване рішення на користь однієї зі сторін; така процедура має назву арбітражу. Його рішення є обов'язковим для сторін.

Головна мета МЦУІС – сприяти притоку іноземних капіталів шляхом створення умов для примирення й урегулювання спорів між урядами й іноземними інвесторами.

Організації з регулювання міжнародного технологічного обміну

Предметом міжнародного регулювання на ринку технологій є насамперед охорона прав на винахід, промислові зразки, товарні знаки, що являють собою об'єкти інтелектуальної власності.

¹⁵⁵ International Center for Settlement of Investment Disputes : ICSID Members [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://icsid.worldbank.org/ICSID/Index.jsp>

Проблемами захисту прав інтелектуальної власності займаються такі міжнародні організації, як Світова організація інтелектуальної власності, Світова організація торгівлі, Європейська патентна організація.

Сферою діяльності **Світової організації інтелектуальної власності** (*World Intellectual Property Organization – WIPO*) (**СОІВ**), створеної в 1970 р., є промислова власність, що стосується захисту прав на винахід, товарні знаки, промислові зразки, а також авторські права, в основному на літературні, музичні, художні, фотографічні й аудіовізуальні здобутки.

Головні цілі СОІВ:

- охорона інтелектуальної власності в усьому світі на основі співробітництва між країнами і міжнародними організаціями (укладання нових міжнародних договорів, робота з удосконалювання національного законодавства в частині охорони прав інтелектуальної власності, технічна допомога країнам, що розвиваються);
- розширення адміністративного співробітництва між об'єднаннями (союзами) держав у галузі інтелектуальної власності;
- поширення інформації; підтримка при одночасному одержанні прав на винаходи, товарні знаки, промислові зразки чи моделі в декількох країнах.

У правовій системі СОТ одним із трьох її складових, крім ГАТТ і ГАТС, є **Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності** (*Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights – TRIPS*) (**Угода ТРІПС**).

Угода ТРІПС доповнює розроблені СОІВ угоди щодо захисту прав інтелектуальної власності: визначає мінімальні стандарти і періоди, на які надається захист різних прав інтелектуальної власності. Від країн вимагається не вдаватись до дискримінації іноземців, а також суперечок між іноземцями і вітчизняними громадянами щодо набуття, обсягу і збереження прав інтелектуальної власності (поширення режиму найбільшого

сприяння і національного режиму). Важливою рисою Угоди є те, що закладений конвенціями СОІВ стандартний захист одержав правовий статус.

Основними цілями *Європейської патентної організації (European Patent Organization – EPO) (ЄПО)*, створеної на основі Конвенції про видачу європейських патентів, підписаної в 1973 р. і ратифікованої в 1977 р., є:

- видача європейських патентів;
- розширення співробітництва між європейськими державами у сфері охорони винаходів, посилення патентного захисту;
- сприяння створенню і модернізації патентних систем у країнах, що розвиваються (підготовка кадрів і консультування, надання експертів і документації);
- здійснення наукової, інформаційної і видавничої діяльності.

Організації з регулювання міжнародної міграції робочої сили

Регулювання міжнародної міграції робочої сили здійснює *Міжнародна організація праці – (International Labor Organization – ILO) (МОП)*. Вона була утворена в 1919 р. як автономна організація в складі Ліги Націй. Членами МОП є 183 країни, в тому числі Україна¹⁵⁶.

МОП має чотири головні стратегічні цілі:

- розвиток і реалізація норм і принципів у сфері праці;
- створення більш широких можливостей для жінок і чоловіків щодо забезпечення гідної зайнятості;
- розширення охоплення й підвищення ефективності соціального захисту для всіх;
- зміцнення трьохсторонньої структури й підтримка діалогу.

¹⁵⁶ International Labor Organization : ILO Members [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ilo.org/global/lang-en/index.htm>

У 1946 р. МОП стала першим спеціалізованим закладом в системі ООН. Функції МОП:

- сприяти забезпеченню усюди соціальної справедливості для працівників;
- розробляти міжнародну політику і програми, спрямовані на поліпшення умов праці і життя;
- встановлювати міжнародні трудові стандарти, які покликані слугувати в якості керівних принципів для національних властей при проведенні цієї політики;
- здійснювати широку програму технічного співробітництва з метою надання допомоги урядам в ефективному проведенні такої політики на практиці;
- здійснювати професійну підготовку й навчання та проводити дослідницьку роботу з метою сприяння успіху цих умов.

МОП є унікальною серед всесвітніх організацій у тому відношенні, що при розробці її політики представники працівників і підприємців володіють рівною кількістю голосів з представниками урядів.

13.4. ОРГАНІЗАЦІЇ З РЕГУЛЮВАННЯ ВАЛЮТНО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇН

Останнім часом у структурі міжнародних економічних відносин істотно зросло значення міжнародних валютно-фінансових і кредитних відносин. Міжнародне регулювання валютно-кредитної політики країн здійснюється на двох рівнях: глобальному та регіональному. На глобальному рівні, це насамперед спеціалізовані інститути ООН — Міжнародний валютний фонд, Група Всесвітнього банку, а також Міждержавний Банк міжнародних розрахунків, «Велика вісімка», «Велика двадцятка», Паризький та Лондонський клуби. До організацій, що мають регіональне значення, належать регіональні банки розвитку і валютно-кредитні організації ЄС.

Крім офіційних валютно-кредитних та фінансових організацій, існують і неофіційні організації розвинених країн: Паризький клуб країн-кредиторів, де обговорюються проблеми врегулювання, відстрочки платежів по державному боргу країн, і Лондонський клуб, де обговорюються проблеми врегулювання приватної зовнішньої заборгованості країн-боржників.

Всесвітні валютно-фінансові організації

Міжнародний валютний фонд (*International Monetary Fund – IMF*) (*МВФ*) засновано в 1945 р. згідно з рішенням Бреттон-Вудської конференції. Членами Фонду є 187 держав, у тому числі й Україна¹⁵⁷. Штаб-квартира МВФ – у Вашингтоні.

Основні цілі МВФ:

- сприяти міжнародній співпраці у валютно-фінансовій сфері;
- сприяти розширенню і збалансованому росту міжнародної торгівлі в інтересах розвитку виробничих ресурсів, досягнення високого рівня зайнятості і реальних доходів держав-членів;
- забезпечити стабільність валют, підтримувати упорядковані співвідношення валютної системи серед держав-членів і не допускати знецінення валют з метою отримання конкурентних переваг;
- надавати допомогу в створенні багатосторонньої системи розрахунків між державами-членами, а також в ліквідації валютних обмежень;
- тимчасово надавати державам-членам засоби в іноземній валюті, з метою виправлення порушення рівноваги їх платіжного балансу.

МВФ виконує такі групи функцій: нагляд за валютною політикою країн-членів; кредитно-фінансова діяльність, технічна допомога; емісія СДР.

¹⁵⁷ International Monetary Fund : IMF Members [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/about/overview.htm>

Кредитно-фінансова діяльність є однією з найважливіших функцій МВФ. Вона полягає у використанні фінансових ресурсів МВФ країнами-членами й кредитуванні за допомогою залучених ресурсів. Структура ресурсів фонду складається з двох блоків: внесок кожної країни у статутний капітал МВФ відповідно з її квотою; позичені кошти (кредитні лінії від урядів і центральних банків його членів).

Розміри квот встановлюються на основі частки країни в світовій економіці. При цьому враховують розмір ВВП країни, середньомісячні резерви, середньомісячні поточні платежі й надходження. У зв'язку з цим квоти серед членів розподіляються нерівномірно та періодично переглядаються через кожні п'ять років, оскільки змінюється місце країни в світовій економіці (табл. 13.1)¹⁵⁸.

Таблиця 13.1

Частка голосів деяких країн у Раді керуючих МВФ, 2010 р., %

США	17,7	Італія	3,3
Японія	6,6	Канада	2,7
Німеччина	6,1	Росія	2,5
Велика Британія	5,1	Індія	2,4
Франція	4,5	Нідерланди	2,2
Китай	4,0	Україна	0,6

Країни ОЕСР мають 63% голосів, решта країн – 37%.

Міжнародний валютний фонд, незважаючи на певні суперечливості й труднощі функціонування, є головним органом регулювання міжнародних валютно-кредитних відносин.

Група Світового банку (World Bank Group) включає в себе п'ять пов'язаних між собою міжнародних фінансових інститутів: Міжнародний банк реконструкції і розвитку, Міжнародну асоціацію розвитку, Міжнародну фінансову корпорацію,

¹⁵⁸Заданими: International Monetary Fund : IMF Members' Quotas [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/sec/memdir/members.aspx>

Багатостороннє інвестиційно-гарантійне агентство та Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів.

Перші дві організації (Міжнародний банк реконструкції і розвитку та Міжнародна асоціація розвитку) утворюють власне Світовий банк.

Міжнародний банк реконструкції та розвитку (International Bank for Reconstruction and Development – IBRD) (МБРР) – одна з п'яти інституцій Групи Світового банку, був заснований одночасно з МВФ у 1945 р. з метою сприяння виконанню стратегічного завдання ООН: інтегрувати економіку всіх країн-учасниць з основними центрами світової системи господарства за допомогою надання довгострокових позик і кредитів, гарантування приватних інвестицій. Місцеперебування – Вашингтон. До учасників банку входить 188 країн, в тому числі й Україна (увійшла в 1992 р.)¹⁵⁹.

Основні цілі:

- сприяння країнам-членам у розвитку економіки шляхом надання їм довгострокових позик і кредитів;
- заохочення іноземного інвестування через надання гарантій або участі в позиках та інших інвестиціях приватних кредиторів;
- стимулювання тривалого збалансованого зростання міжнародної торгівлі, підтримка збалансованості платіжних балансів країн-членів.

Джерелами формування ресурсів банку є статутний капітал, що складається підпискою країн-членів; позикові кошти; платежі в рахунок погашення боргу. Статутний капітал банку формується нетрадиційно: уряди країн-членів купують акції, але сплачують лише невелику частину їх вартості (6%). Решта капіталу є «недоторканою» і може бути затребувана банком лише в разі

¹⁵⁹International Bank for Reconstruction and Development : IBRD Members [Електроннийресурс].
– Режимдоступу:
<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTABOUTUS/EXTIBRD/0,,menuPK:3046081~pagePK:64168427~piPK:64168435~theSitePK:3046012,00.html>

відсутності в нього ресурсів для термінового погашення своїх зобов'язань. Поки що таких випадків не траплялося. Цей гарантійний капітал не можна використовувати для надання кредитів.

МБРР є значним позичальником на світовому фінансовому ринку. Він випускає облигації під 7% річних, крім того, приватні банки й інші кредитні інститути вкладають також свої капітали в облигації МБРР. За рахунок емісії облигацій МБРР формує 94% своїх ресурсів.

Для найменш розвинених країн Світовий банк задіяв Програму ХІПС (Heavily Indebted Poor Countries – HIPC) – допомога бідним країнам із найбільшою заборгованістю. Програма охоплює 38 найменш розвинених країн. Вона спрямована на стимулювання економічних реформ, удосконалення системи освіти, розвиток сільського господарства, охорони здоров'я та ін.

Надання кредитів Світовим банком має демонстраційний ефект: його авторитет стимулює приватних інвесторів та інші банки спрямовувати капітали в країни, що одержали кредити від МБРР.

У 1960 році була створена філія МБРР – *Міжнародна асоціація розвитку* (*International Development Association – IDA*) (*МАР*) – одна з п'яти інституцій Групи Світового банку, для надання пільгових кредитів найменш розвиненим країнам за рахунок добровільних пожертвувань країн-членів. Кредити МАР слугують для просування товарів розвинених країн на ринки країн, що розвиваються. Право на отримання кредитів МАР мають країни з ВВП на душу населення не більше 1165 дол. МАР надає безвідсоткові кредити з 35–40-річним терміном погашення і відстрочкою основних платежів протягом перших десяти років. Членами МАР є 170 країн. За період дії МАР надала кредити загальним обсягом понад 220 млрд дол.¹⁶⁰

¹⁶⁰International Development Association [Електроннийресурс]. – Режимдоступу:
<http://www.worldbank.org/ida/>

Міжнародна фінансова корпорація (International Finance Corporation – IFC) (МФК) – одна з п'яти інституцій Групи Світового банку, створена за ініціативою США у 1956 році для заохочення інвестицій приватного капіталу у промисловість країн, що розвиваються. МФК виконує функції, які дещо відрізняються від функцій МБРР. МФК надає кредити високорентабельним підприємствам, але без гарантій уряду.

Іншою особливістю МФК є те, що вона має право безпосередньо здійснювати інвестиції в акціонерний капітал підприємств, що будуються або розширюються, з наступним перепродажем їх акцій приватним інвесторам. Цим МФК сприяє розвитку національних фінансових ринків.

Банк міжнародних розрахунків (Bank for International Settlements – BIS) (БМР) – один з найстаріших міжнародних банків, міжнародна фінансова організація, до функцій якої входить сприяння співробітництву між центральними банками країн-членів і полегшення міжнародних фінансових розрахунків; крім того, це центр економічних і грошово-кредитних досліджень. Кількість членів – 41 країна¹⁶¹.

Україна не є учасником БМР. Але Національний банк України розглядає можливості щодо організації співробітництва з БМР, адже БМР є великою світовою організацією, яка сприяє міжнародному валютно-кредитному співробітництву, є банком центральних банків.

Банк міжнародних розрахунків – акціонерне товариство. Грошовою одиницею, яку він використовує, є золотий швейцарський франк із вмістом 0,29 г чистого золота.

Основне джерело ресурсів БМР – позичкові кошти (вклади) центральних банків країн-членів в іноземній валюті або золоті, які БМР розміщує на ринкових умовах в інших центральних

¹⁶¹Заданими: Bank for International Settlements [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org/>

банках, міжнародних організаціях і банках-кореспондентах для одержання прибутку і виплати проценту по вкладах.

Основні цілі і функції БМР:

- сприяння центральним банкам в управлінні їх валютними резервами;
- обговорення стратегічних питань валютної політики країн-членів;
- виконання функцій агента з виконання міжнародних фінансових угод країн-членів;
- дослідження в галузі валютної та грошової політики в інтересах центральних банків.

Відповідно до основних функцій БМР здійснює купівлю-продаж і зберігання золота, депозитно-позичкові операції з центральними банками, операції з валютою і цінними паперами на міжнародних ринках.

БМР підтримує тісні контакти з міжнародними інститутами валютно-кредитного ринку, насамперед з МВФ і Групою Світового банку.

З 1980-х років БМР здійснює новий вид діяльності. Він надає проміжний кредит країнам, які очікують кредит від МВФ і знаходяться в складному фінансовому становищі. Робиться це для того, щоб підтримати економіку цих країн до одержання кредитів МВФ.

Наприкінці ХХ – початку ХХІ ст. глобальне регулювання валютно-кредитних проблем перенесене на рівень нарад глав держав і урядів «Великої вісімки» та «Великої двадцятки».

«Велика вісімка»(*Group of Eight – G8*)(**Група восьми**)– група із восьми розвинених країн світу (США, Японія, Німеччина, Велика Британія, Франція, Італія, Канада та Росія), лідери яких регулярно зустрічаються для обговорення спільних економічних проблем і намагаються узгоджувати свою економічну політику. Крім них, у зустрічах бере участь і Європейський Союз, проте він не має права голосувати та проводити щорічні збори. Щороку

група проводить зустріч глав урядів та численні допоміжні зустрічі і політичні дослідження.

«Велика двадцятка», або *G20* (формальніше – Група двадцяти міністрів фінансів та керівників центральних банків) є групою міністрів фінансів та керівників центральних банків 20 економік: 19 з найбільших економік світу та Європейського Союзу. Загалом, економіки G20 становлять 90% світового ВВП, 80% світової торгівлі (включаючи внутрішню торгівлю у ЕС) та дві третини населення світу.

Рішення про організацію міжнародного форуму G20 було прийнято на зустрічі міністрів фінансів і голів центральних банків країн G8 у Вашингтоні в 1999 році. Засновницька конференція міністрів фінансів і керівників центральними банками G20 відбулася 15–16 грудня 1999 року в Берліні. Конференція визначила, що G20 є неформальною організацією, що об'єднує країни з різних регіонів світу і з різним рівнем господарського розвитку, а також провідні міжнародні фінансові організації на основі зацікавленості в колективному вирішенні найважливіших світових економічних і фінансових проблем.

Членами G20 є Австралія, Аргентина, Бразилія, Велика Британія, Німеччина, Індія, Індонезія, Італія, Канада, Китай, Корея, Мексика, Росія, Саудівська Аравія, США, Туреччина, Франція, ПАР, Японія і Європейський союз. Постійними учасниками зустрічей G20 є МВФ, Європейський центральний банк і Світовий банк.

Згідно з рішеннями самітів, G20 є головним форумом для вирішення питань глобальної економіки замість G8, а Світовий банк бере на себе вирішення таких глобальних проблем, як продовольча безпека і зміна клімату.

Регіональні валютно-фінансові організації

Великі регіональні банки розвитку Азії, Африки та Латинської Америки були створені з метою досягнення

економічного співробітництва й інтеграції країн, що розвиваються, подолання їх зовнішньої залежності.

У 1949 р. був утворений Міжамериканський банк розвитку (МаБР), до складу якого увійшли 27 учасників країн, що розвиваються, та 16 розвинених країн. У 1964 р. був створений Африканський банк розвитку (АФБР) за участю 50 країн, що розвиваються, та 25 розвинених країн, а в 1966 р. – Азійський банк розвитку (АзБР), в якому беруть участь відповідно 31 країна, що розвиваються, та 14 розвинених країн¹⁶².

До регіональних валютно-кредитних організацій ЄС належать: Європейський центральний банк, Європейський банк реконструкції і розвитку, Європейський інвестиційний банк, Європейський фонд валютного співробітництва.

Європейський центральний банк (*European Central Bank – ECB*) (**ЄЦБ**) – головний елемент Європейської системи центральних банків (ЄСЦБ), який як юридична особа виконує основні функції, радить національним державам та наддержавним органам щодо господарчої оцінки ухвали законів та інших правових норм Європейського Союзу, а також висловлює свою думку щодо грошової політики.

Розпочав роботу з 1 червня 1998 року. Центральний офіс – у Франкфурті-на-Майні (Німеччина).

Діяльність ЄЦБ ґрунтується на засаді незалежних від національних держав та наддержавних органів ухвал, що передбачає передусім брак примусу в покриванні їхніх внутрішніх і зовнішніх боргів.

Європейський банк реконструкції та розвитку (*European Bank for Reconstruction and Development – EBRD*) (**Євробанк, ЄБРР**) – міжнародний фінансово-кредитний інститут, який надає допомогу країнам від Центральної Європи до Центральної Азії для проведення ринкових реформ, активного інтегрування економік

¹⁶²Inter-American Development Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iadb.org/en/inter-american-development-bank,2837.html>

цих країн у міжнародні господарські зв'язки. Створений в 1991 році (штаб-квартира – в Лондоні). Акціонерами Банку є 61 держава, Європейська комісія та Європейський інвестиційний банк¹⁶³.

ЄБРР працює лише на комерційних засадах. На відміну від МВФ, надає тільки цільові кредити під конкретні проекти приватним і державним структурам на потреби розвитку економіки. Крім цільових кредитів, ЄБРР здійснює прямі інвестиції, а також надає технічну допомогу (консультації, курси навчання банкірів та менеджерів, допомога в організації систем розподілу продовольства). Спеціальних коштів для надання технічної допомоги ЄБРР не має, а залучає інші ресурси, в тому числі зі створених у країнах ЄС спеціальних фондів, міжнародних організацій.

Європейський інвестиційний банк (European Investment Bank – EIB) (ЄІВ) – державна фінансово-кредитна установа Європейського Союзу для фінансування розвитку відсталих європейських регіонів у формі довготермінових кредитів.

Створений у 1958 році з метою надання кредитів для спорудження та реконструкції об'єктів, які становлять інтерес для країн ЄС та асоційованих держав. Статутний капітал формується із внесків країн-учасниць.

За рахунок випуску облігаційних позик на міжнародному грошовому ринку та на національних грошових ринках країн формуються залучені кошти ЄІВ. На рентабельні проекти надають звичайні кредити, на малорентабельні – пільгові. Сфери використання кредитів – передусім енергетика, транспорт і телекомунікації.

Європейський фонд валютного співробітництва (European Monetary Cooperation Fund – FECOM) (ЕФВС) – фонд, що діє з 1973 року з метою валютної інтеграції в межах Європейської

¹⁶³European Bank for Reconstruction and Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ebrd.com/pages/homepage.shtml#&panel1-2>

валютної системи. Фонд надає кредити країнам ЄС для погашення дефіциту платіжних балансів і розрахунків. Серед завдань фонду – концентрація грошових ресурсів, необхідних для стабілізації обмінних курсів валют і вирівнювання платіжних балансів. Кошти фонду утворюються за рахунок валюти, що депонується країнами-членами ЄС. В обмін на депонування країни ЄС отримують доступ до кредитів, що надаються фондом.

Організації з регулювання зовнішньої заборгованості країн

Паризький клуб – неформальне об'єднання урядів країн-кредиторів, якими є Австралія, Австрія, Бельгія, Норвегія, Велика Британія, Німеччина, Данія, Іспанія, Італія, Канада, Нідерланди, Норвегія, Португалія, США, Швейцарія, Швеція, Франція, Фінляндія та Японія. Це об'єднання було створено у 1956 р. з метою реструктуризації заборгованості країн, що розвиваються.

Це неформальне об'єднання, яке не має штаб-квартири, секретаріату, статуту, іншими словами – не має юридичного статусу. Участь у Паризькому клубі означає постійний обмін інформацією між кредиторами про заборгованість та хід її погашення. Усі угоди країн-боржників з Паризьким клубом мають статтю, що регламентує їх обов'язок не надавати третім країнам більш вигідних умов погашення боргу перед ними, ніж умови, що були надані членам клубу. Найбіднішим країнам йдуть на поступки та можуть списати до 80% їхнього зовнішнього боргу офіційним кредиторам.

У своїй роботі Паризький клуб дотримується трьох основних принципів:

- наявність неопосередкованої загрози неотримання платежів;
- обумовленість реструктуризації боргу зобов'язанням боржника проводити певну економічну політику;
- рівномірне розподілення невиключених боргів серед кредиторів.

Перші два принципи – це умови, які країна-боржник повинна виплатити, перш ніж питання про перегляд старих умов погашення боргу буде розглянуте Паризьким клубом. Третій принцип не обов'язковий. Він говорить про те, що кредитори повинні діяти спільно та координувати свої дії та вимоги до боржників.

Лондонський клуб – це форум з перегляду строків погашення кредитів, що надані комерційними банками без гарантій з боку урядів країн-кредиторів. Оскільки такі переговори між боржниками та комерційними кредиторами найчастіше проходять саме в Лондоні, клуб отримав назву «Лондонський». Комерційні банки, які є головними кредиторами країни, яка бажає реструктуризації своєї заборгованості, становлять Банківський консультативний комітет (БКК) для захисту інтересів комерційних банків-кредиторів. До складу БКК зазвичай входить не більш 15 банків.

Перше засідання лондонського клубу відбулося в 1976 р.

Основна мета Лондонського клубу – полегшити для країн, що розвиваються, умови обслуговування боргу.

ОСНОВНІ ВИЗНАЧЕННЯ, ТЕРМІНИ, ПОНЯТТЯ

Принцип найбільшого сприяння, принцип національного режиму в міжнародній торгівлі, принцип захисту національної промисловості, принцип сприяння справедливій конкуренції, спеціальні права запозичення, клуби кредиторів; зовнішня заборгованість, реструктуризація боргу.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ:

1. Що являє собою система регулювання міжнародної торгівлі?
2. Які рівні можна виокремити у системі регулювання міжнародної торгівлі?

3. Якими тенденціями розвитку характеризується сучасна система регулювання міжнародних торговельно-економічних відносин?

4. Якими особливостями характеризується наднаціональний рівень регулювання міжнародної торгівлі?

5. Які організації входять до системи міжнародних організацій з регулювання міжнародної торгівлі та сприяння її розвитку?

6. Охарактеризуйте функції та основні напрями діяльності Світової організації торгівлі.

7. Яке місце займає ЮНКТАД в регулюванні міжнародної торгівлі?

8. Які цілі та функції ЮНСІТРАЛ?

9. Які існують міжнародні організації з регулювання міжнародного інвестування?

10. Як здійснюється міжнародне регулювання технологічного обміну?

11. Які основні напрями угоди ТРІПС?

12. У чому полягають цілі та функції МВФ?

13. У чому полягають основні цілі МБРР?

14. Які особливості діяльності Паризького та Лондонського клубів?

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. До групи Світового банку належать такі фінансові установи:

а) МБРР, МФК, МАР, Багатостороннє агентство гарантування інвестицій, Банк міжнародних розрахунків;

б) МБРР, МФК, МАР, Багатостороннє агентство гарантування інвестицій, Міжнародний валютний фонд;

в) МБРР, МВФ, МАР, Багатостороннє агентство гарантування інвестицій, Банк міжнародних розрахунків

г) МБРР, МФК, МАР, БАГІ, Міжнародний центр врегулювання інвестиційних суперечок.

2. Європейський банк реконструкції та розвитку був створений з метою:

- а) сприяння економічному розвитку країн Європейського союзу;
- б) сприяння економічним реформам у країнах Центральної та Східної Європи;
- в) надання кредитів для підтримки позитивного сальдо платіжного балансу країн Центральної та Східної Європи;
- г) надання кредитів для підтримки позитивного сальдо платіжного балансу європейських країн.

3. Активну роль у регулюванні міжнародного ринку праці відіграє:

- а) Міжнародна організація праці;
- б) ООН;
- в) Всесвітній банк;
- г) МВФ.

4. Основними принципами діяльності СОТ є:

- а) відкритість ринків, справедлива конкуренція;
- б) відмова від протекціоністських заходів;
- в) відкритість ринків та захист внутрішніх ринків за допомогою тарифів;
- г) захист внутрішніх ринків за допомогою тарифів.

5. У чому полягають відмінності СОТ від ГАТТ:

- а) в усуненні нетарифних бар'єрів;
- б) в усуненні тарифних бар'єрів;
- в) СОТ має більше повноважень і здійснює догляд за більш широким спектром торговельно-економічних угод;
- г) відмінностей немає.

6. До яких міжнародних фінансових організацій входить Україна:

- а) Міжнародний валютний фонд;
- б) Паризький клуб;
- в) Банк міжнародних розрахунків;
- г) до всіх вищеперерахованих.

7. Міжнародні організації, членами яких є представники всіх чи майже всіх країн світу або регіонів, це:

- а) міждержавні міжнародні організації;
- б) державні міжнародні організації;
- в) наднаціональні міжнародні організації;
- г) глобальні міжнародні організації.

8. МВФ – це:

- а) спеціалізована глобальна недержавна міжнародна організація;
- б) спеціалізована глобальна міждержавна міжнародна організація;
- в) універсальна глобальна міждержавна міжнародна організація;
- г) універсальна глобальна недержавна міжнародна організація.

9. Міжнародна торгова палата – це:

- а) універсальна регіональна недержавна міжнародна організація;
- б) спеціалізована регіональна недержавна міжнародна організація;
- в) універсальна глобальна недержавна міжнародна організація;
- г) спеціалізована глобальна недержавна міжнародна організація.

10. Джерелами фінансування неурядових МО є:
- а) членські внески;
 - б) фінансова підтримка;
 - в) приватні пожертвування, фінансова підтримка;
 - г) приватні пожертвування, фінансова підтримка, членські внески.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Глобальна торгова система : розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ : монографія / за ред. Т. М. Циганкової. – К. : КНЕУ, 2003. – 660 с.
2. Козик В. В. Міжнародні економічні відносини: навч. посібник / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Н. Б. Даниленко. – К. : Знання, 2006. – 406 с.
3. Міжнародна економіка: навч. посібник / за ред. Ю. Г. Козака, В. В. Ковалевського, К. І. Ржепішевського. – К. : Центр учбової літератури, 2004. – 672 с.
4. Мокій А. І. Міжнародні організації : навч. посіб. / А. І. Мокій, Т. П. Яхно, І. Г. Бабець. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 280 с.
5. Міжнародні розрахунки та валютні операції : навч. посібник / О. І. Береславська, О. М. Наконечний, М. Г. Пясецька та ін. ; за заг. ред. М. І. Савлука. – К. : КНЕУ, 2002. – 392 с.
6. Міжнародні фінанси : підручник / за ред. О. І. Рогача. – К. : Либідь, 2003. – 784 с.
7. Рогач О. І. Міжнародні інвестиції : Теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій : підручник / О. І. Рогач. – К. : Либідь, 2005. – 720 с.
8. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини : підручник / А. С. Філіпенко. – К. : Либідь, 2008. – 408 с.
9. Циганкова Т. М. Міжнародна торгівля / Т. М. Циганкова. – К. : КНЕУ, 2003. – 255 с.

Активний підхід до формування інвестиційного портфеля – підхід, коли інвестиційний портфель, що складається у більшості випадків з цінних паперів та інших фінансових інструментів, формується за критерієм максимізації чи зростання доходу, що характеризується високим рівнем портфельного ризику.

Акція – пайовий цінний папір, що закріплює права його власника на одержання частки прибутку акціонерного товариства у вигляді дивідендів і на участь в управлінні цим товариством, а також на частину майна під час його ліквідації.

Антидемпінгове мито – тимчасовий збір у розмірі різниці між цінами продажу товару на внутрішньому і зовнішньому ринках, що вводиться імпортуючою країною в цілях нейтралізації негативних наслідків нечесної цінової конкуренції на основі демпінгу.

Аукціон – періодично діючий центр посередницької торгівлі реальними товарами з індивідуальними властивостями.

Багатостороннє агентство гарантії інвестицій (БАГІ) – функціонує з 1990 р.; діяльність спрямована на розповсюдження потоку прямих іноземних інвестицій серед країн-членів, забезпечення гарантій інвестицій, що захищає інвесторів від некомерційних ризиків.

Базисна ціна FOB (freeonboard – вільно на борту) – передбачає, що витрати з доставки товару в порт і вантаження на борт судна несе продавець і вони враховані в контрактній ціні.

Біженець – особа, яка вимушена емігрувати зі своєї країни через загрозу її життю та діяльності.

Біржа – найбільш розвинена форма регулярно функціонуючого оптового ринку товарів, що продаються за стандартами (сортами), а іноді й за зразками, а також ринку цінних паперів (акцій і облігацій) та іноземної валюти.

Бланкові кредити – кредити, надані просто під зобов'язання боржника вчасно їх погасити, документом при цьому виступає соло-вексель з одним підписом позичальника.

Брокер – фізична особа, яка зареєстрована на біржі згідно зі статутом і до обов'язків якої належить виконання доручень за рахунок та від імені принципала. Є посередником при укладенні угод між продавцями і покупцями цінних паперів, товарів, валют та інших цінностей на фондових і товарних біржах.

Валютна політика – комплекс заходів у сфері міжнародних валютних відносин, що реалізуються відповідно до поточних і стратегічних цілей країни.

Валютна система – форма організації та регулювання валютних відносин, закріплена національним законодавством або міждержавними угодами.

Валютний курс – вартість грошової одиниці однієї країни, виражена в грошових одиницях іншої країни.

Валютний опціон – контракт, який надає право (не зобов'язання) одному з учасників угоди купити або продати певну кількість іноземної валюти за фіксованою ціною протягом деякого часу.

Валютний ризик – виникає в тому випадку, коли зміна валютного курсу прямо або опосередковано впливає на баланс доходів або витрат окремих суб'єктів ринку.

Валютні обмеження – система економічних, правових та організаційних заходів, що регламентують операції з національною та іноземною валютою, золотом тощо, з метою регулювання валютного курсу і платіжного балансу, а також розв'язання політичних проблем у світовому співтоваристві.

Вексельний кредит – передбачає, що експортер укладає договір щодо продажу товару, а потім виставляє перевідний вексель на імпортера. Останній, одержавши комерційні документи, акцептує його, тобто дає згоду на оплату.

Винахід – технологічне (технічне) вирішення, що відповідає умовам патентоздатності (новизні, винахідницькому рівню і промисловій придатності).

Втеча капіталу – переведення значних розмірів капіталу в країни з більш сприятливим інвестиційним кліматом (для уникнення високого рівня оподаткування, негативних наслідків інфляції, ризику експропріації) і вигідною гарантованістю його розміщення в інших країнах.

Грошовий ринок – інститут, через який індивідуальні та інституціональні суб'єкти з тимчасовими залишками коштів зустрічаються з позичальниками, що мають тимчасову нестачу коштів.

Демпінг – метод фінансової нетарифної торгової політики, що полягає в просуванні товару на зовнішній ринок за рахунок зниження експортних цін нижче за нормальний рівень цін, що існує в цих країнах.

Державне регулювання інвестиційної діяльності – система заходів, спрямованих на організацію економічного і правового простору, головною метою якого є формування системи пріоритетів і напрямів розвитку економіки, створення умов інвестиційної діяльності, забезпечення конкурентних переваг національної економіки.

Дефолт – непогашення в строк зовнішніх зобов'язань, а також запровадження умов обміну державних цінних паперів, які є менш сприятливими для іноземних інвесторів, ніж попередні.

Диверсифікація – вкладення грошей в різні види цінних паперів, що зменшує ризик.

Дистриб'ютор – посередник, який володіє правом на купівлю та збут певної продукції від свого імені та за свій рахунок.

Добровільне обмеження експорту – кількісне обмеження експорту, засноване на зобов'язанні одного з торгових партнерів обмежити або, принаймні, не розширювати об'єм експорту, прийнятого в межах офіційної міжурядової або неофіційної угоди про встановлення квот на експорт товару.

Експортний кредит – надається банком країни-експортера банку країни-імпортера (чи безпосередньо імпортеру) для кредитування поставок машин, устаткування тощо.

Еміграційна міграційна політика – політика держави, яка регулює порядок виїзду громадян з країни і забезпечує захист прав емігрантів за кордоном.

Єврокредити – кредити, що надаються у валюті, яка є іноземною для банку (євровалюті).

Європейська міжбанківська ставка пропозиції (*European Interbank Offered Rate – Euribor*) – середньозважена відсоткова ставка за міжбанківськими кредитами, що надаються в євро.

Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) – функціонує з 1991 р. з метою сприяння економічним реформам у країнах Східної Європи та колишнього СРСР.

Європейський інвестиційний банк (ЄІВ) – створений у 1958 р. як фінансова організація ЄС, що забезпечує довгострокові позики для сприяння збалансованого і рівномірного розвитку країн ЄС.

Європейський фонд валютного співробітництва (ЄФВС) – створений у 1973 р. в межах європейської валютної системи, надає кредити країнам-членам ЄС для покриття дефіциту платіжного балансу та виконує функції кредитно-розрахункового обслуговування.

Закон вартості – ціна товару визначається витратами праці. Його інтернаціональна форма проявляється в тому, що ціна товару на світовому ринку залежить від багатьох факторів міжнародного характеру.

Закон інтернаціоналізації виробництва – проявляється в міжнародному географічному розподілі праці, яке в своєму розвитку йде від загального співробітництва країн у виробництві

продукції до предметної і подетальної спеціалізації та кооперування, що веде до економії витрат суспільно-корисної праці, матеріально-технічних ресурсів і підвищення загальнонаціональної продуктивності праці.

Закон міжнародної конкуренції – стимулює розвиток світової системи господарства, сприяє розвитку НТП, зростанню продуктивності праці, поліпшенню якості продукції.

Закон нерівномірного економічного розвитку – зумовлений низкою історично сформованих причин: різною забезпеченістю природними ресурсами, економіко-географічним положенням, темпами і часом процесу накопичення капіталу. На нерівномірність економічного розвитку держав впливає також нерівномірність розвитку галузей світового господарства.

Затратний метод ціноутворення – визначення загальної фіксованої ціни за наданий комплекс робіт, послуг на базі здійснених затрат.

Злиття і поглинання – угоди з передачі корпоративного контролю у всіх формах.

Зовнішній борг – фінансові зобов'язання держави (зовнішні позики та несплачені за них відсотки іноземним кредиторам на певну дату).

Зовнішня політика країни – загальний курс держави у міжнародних справах, сукупність принципів і пріоритетних методів, що визначають діяльність органів державної влади та державного управління у сфері регулювання відносин даної держави з іншими країнами і народами відповідно до національних інтересів та конкретно-історичних цілей.

Зовнішньоекономічна діяльність – діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами.

Зовнішньоекономічна політика – комплекс заходів, метою яких є досягнення певних переваг на світовому ринку й одночасно – захист внутрішнього ринку від конкуренції іноземних товарів.

Зона вільної торгівлі – найпростіша форма економічної інтеграції, за якої всі члени угруповання взаємно скасовують мито на товари та послуги, що надходять у сферу зовнішньої торгівлі країн-учасниць.

Іммігрант – особа, яка переселилася в дану країну з-за її меж.

Імміграційна міграційна політика – політика держави, що регулює прийняття іноземних громадян.

Інвестиційна діяльність – сукупність практичних дій суб'єктів щодо реалізації інвестиції.

Інвестиційний ризик – характеризує ймовірність виникнення непередбачуваних фінансових витрат в ситуації невизначених умов інвестування.

Інвестиційний ринок – ринок, що регулює сукупність економічних відносин, які виникають між продавцем та покупцем інвестиційних ресурсів.

Інвестиційний фонд – здійснює випуск акцій з метою мобілізації грошових коштів інвесторів та їх вкладення від імені фонду в цінні папери, а також на депозитні рахунки та вклади.

Інвестиційні компанії – юридичні особи, які діють на ринку цінних паперів за власний рахунок для: а) організації та гарантування випуску цінних паперів; б) вкладення коштів у цінні папери; в) купівлі-продажу цінних паперів ділером.

Інвестиції – вкладення капіталу у будь-якій формі в ту чи іншу справу для подальшого його збільшення або збереження.

Інвестор іноземний – суб'єкт, який не є резидентом приймаючої країни і який вкладає кошти в реципієнтів, що є резидентами приймаючої країни.

Інвестор інституційний – фінансовий посередник, який акумулює кошти індивідуальних інвесторів і здійснює спеціалізовану інвестиційну діяльність, як правило, стосовно операцій з цінними паперами (інвестиційні фонди та компанії, пенсійні фонди, страхові компанії, взаємні фонди, банки).

Інтеграційний рівень – сукупність заходів групи країн щодо регулювання міграції робочої сили між країнами-учасниками інтеграційного об'єднання.

Інтеграція економічних систем – взаємодія економічних систем держав-учасниць інтеграційного угруповання з метою усунення дискримінацій між господарськими одиницями та створення якісно нової міжнародної економічної структури більш високого рівня за допомогою злиття економічних систем суб'єктів, що інтегруються.

Картель – угода між підприємствами, які домовляються між собою про цінову політику і/або поділ ринку.

Квота – кількісний нетарифний засіб обмеження експорту або імпорту товару певною кількістю або сумою на певний термін. За спрямованістю дії квоти поділяються на: експортні й імпортні; за обхватом – на глобальні, групові, індивідуальні.

Кінцева продукція – товари і послуги, що купуються споживачами для кінцевого користування.

Кодування товарів – технічний прийом, що дозволяє представити товар, що класифікується, у вигляді групи знаків за правилами, встановленими тією або іншою системою класифікації.

Комбінований платіж – виплата авансового паушального платежу при підписанні угоди і платежу роялті залежно від об'єкта виробництва і реалізації.

Комерційні кредити – надаються для закупівлі певних видів товарів і послуг.

Комісіонер – посередник у торговельних угодах, який діє на підставі договору комісії та виконує за особливу винагороду торговельні доручення від свого імені, але за рахунок комітента.

Компенсаційні операції – продаж виробничого устаткування на умовах комерційного кредиту з подальшим погашенням боргу поставками продукції, випущеної за допомогою одержаного устаткування.

Конвертованість – обмін національної грошової одиниці на інші валюти, купівля та продаж іноземної валюти.

Контокорент – одна з найстаріших, особливих форм банківських операцій, згідно з якою кредитна операція передбачає відстрочку платежу, який мав би бути здійсненим за відсутності контокорентної угоди.

Концепція нового міжнародного економічного порядку (НМЕП) – прийнята в 1974 р. ООН. Її сутність полягає в перебудові міжнародних економічних відносин, що передбачає усунення аморальних, з позиції сучасних морально-етичних норм, міждержавних зв'язків.

Концепція сталого розвитку – стратегія, яка реалізується таким чином, щоб однаковою мірою забезпечити задоволення потреб у соціально-економічному розвитку й збереженні навколишнього середовища як нинішнього, так і майбутнього поколінь.

Кон'юнктура інвестиційного ринку – система чинників, які характеризують поточний стан попиту, пропозиції, цін та рівня конкуренції інвестиційних товарів і послуг.

Лессе-фер (фр. *laissez-faire*) – політика державного невтручання в економіку і свободи конкуренції.

Лібералізація зовнішньоекономічної політики – розширення свободи економічних дій і зняття обмежень на діяльність у сфері міжнародних відносин для національних господарюючих суб'єктів, а також спрощення доступу на внутрішній ринок для зарубіжних.

ЛІБОР – відсоткова ставка, запропонована на Лондонському міжбанківському ринку депозитів, за якою провідні банки Лондона надають позиковий капітал у певній валюті іншим банкам. Служить базовою ставкою для багатьох операцій на міжбанківському ринку позикових капіталів.

Лізинг – довгострокова оренда машин, обладнання, промислових товарів інвестиційного призначення, куплених орендодавцем для орендаря для їх виробничого використання, при збереженні права власності на них за орендодавцем на весь термін договору оренди.

Ліквідність інвестицій – їхня потенційна спроможність за короткий час і без суттєвих фінансових витрат трансформуватися у грошові кошти.

Маржа – різниця між цінами, курсами, ставками; надбавка до орієнтира – вартості певного кредиту.

Митний збір – податок, що стягується при перетині товаром митного кордону, який підвищує ціну товарів, що імпортуються (експортуються), і, отже, впливає на обсяги й структуру зовнішньої торгівлі країни.

Митний союз – поглиблена форма економічної інтеграції, яка, крім скасування мита на торгівлю між країнами-членами угруповання, виробляє і застосовує єдиний митний тариф у торгівлі з іншими країнами.

Міграційна політика – комплекс законодавчих, організаційних, економічних заходів, спрямованих на регулювання в'їзду в країну і виїзду з країни населення.

Міграційне сальдо – різниця між кількістю людей, що переселилися за межі даної країни (емігранти), і кількістю людей, що переселилися в дану країну з-за її меж (іммігранти).

Міжбанківський ринок – ринок, на якому залучаються тимчасово вільні грошові ресурси кредитних закладів і розміщуються у формі міжбанківських депозитів на короткі строки (1, 3, 6 місяців, до 1–2 років).

Міжнародна (світова) ціна – грошовий вираз інтернаціональної вартості виробництва.

Міжнародна асоціація розвитку (МАР) – заснована у 1960 р. з метою доповнити діяльність МБРР в напрямі довгострокового фінансування найбідніших країн світу.

Міжнародна бартерна операція – безвалютний, але оцінений в єдиній валюті, еквівалентний обмін товарами.

Міжнародна виробничо-інвестиційна діяльність – одна з підсистем зовнішньоекономічної діяльності, яка у цьому випадку втілює генеральну тенденцію соціально динамічного процесу, має серйозний вплив на характер розвитку як національних економік,

так і на функціонування міжнародної економіки, а також стандарти якості і критерій ефективності виробництва і використання ресурсів, стандарти якості життя, норм поведінки тощо.

Міжнародна економічна взаємодія – налагоджені стійкі економічні зв'язки між суб'єктами МЄВ, які базуються на міжнародних економічних угодах і договорах, залучених на тривалий період часу.

Міжнародна економічна інтеграція – процес зближення й проникнення національних господарських комплексів шляхом формування якісно нової економічної сфери в регіональному масштабі.

Міжнародна інвестиційна діяльність – сукупність дій суб'єктів щодо здійснення інвестицій за кордон та іноземних інвестицій з метою одержання прибутку.

Міжнародна кооперація виробництва (МКВ) – похідна форма міжнародного поділу праці, яка полягає в розвитку міжнародних виробничих зв'язків, що виникають та існують між міжнародно спеціалізованими суб'єктами з метою поєднання взаємодоповнюючих виробничих процесів.

Міжнародна ліквідність – спроможність країни або групи країн забезпечувати свої короткострокові зовнішні зобов'язання прийнятними платіжними засобами.

Міжнародна міграція робочої сили – переміщення працездатного населення з однієї країни в іншу в межах світового ринку праці.

Міжнародна рахункова валютна одиниця – використовується як умовний масштаб для порівняння міжнародних вимог і зобов'язань, встановлення валютного паритету і курсу, як міжнародний платіжний і резервний засіб.

Міжнародна спеціалізація виробництва (МСВ) – форма міжнародного поділу праці, за якої зосередження однорідного виробництва у світі відбувається на основі прогресуючої

диференціації виробничих процесів між різними країнами та їх суб'єктами.

Міжнародна товарна номенклатура – список товарів, складений відповідно до певної класифікаційної системи.

Міжнародна торгівля – сфера міжнародних товарно-грошових відносин, що є сукупністю зовнішньої торгівлі всіх країн світу.

Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) – заснований одночасно з МВФ як частина нової структури в системі організації міжнародного співробітництва на Бреттон-Вудській конференції в 1944 р.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) – міжурядова валютно-кредитна організація, яка виконує функції регулювання, фінансування, нагляду та консультування держав-членів у сфері валютно-фінансових відносин.

Міжнародний кредит – форма руху позикового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин, де кредиторами і позичальниками виступають суб'єкти різних країн.

Міжнародний поділ праці (МПП) – вищий щабель розвитку суспільно-територіального поділу праці між країнами, який спирається на стійку, економічно вигідну спеціалізацію виробництва окремих країн на тих чи інших видах продукції і веде до взаємного обміну результатами виробництва між ними в певних кількісних і якісних співвідношеннях.

Міжнародний ринок – частина національних ринків, яка безпосередньо пов'язана з ринками інших країн.

Міжнародний рух капіталу – переміщення капіталу між країнами у пошуку більш вигідної сфери застосування.

Міжнародні валютні відносини (МВВ) – сукупність суспільних відносин, що складаються при функціонуванні валюти у світовому господарстві та обслуговують взаємний обмін результатами діяльності національних господарств.

Міжнародні економічні відносини (МЕВ) – система відносин, що виникають між суб'єктами з різних країн з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання товарів, послуг,

капіталів, ідей в умовах обмеженості ресурсів і міжнародного поділу праці в межах світового господарства.

Міжнародні економічні контакти – найпростіші, одиничні, випадкові економічні зв'язки, що мають епізодичний характер і регулюються переважно разовими угодами.

Міжнародні транспортні коридори (МТК) – сукупність різних видів транспорту, що забезпечують значні перевезення вантажів і пасажирів у напрямках їх найбільшої концентрації.

Міжнародні фінансові організації – міжнародні економічні організації, створені на основі міждержавних угод з метою регулювання валютних і кредитно-фінансових відносин між країнами, сприяння їх економічному розвитку, кредитної допомоги.

Національна валютна система (НВС) – є складовою частиною грошової системи країни, хоча вона відносно самостійна і виходить за національні кордони.

Національний режим – режим, при якому приймаюча країна надає закордонним інвесторам принаймні такий же сприятливий режим, як і для національних підприємців, прагне забезпечити конкурентну рівність між національними і закордонними інвесторами.

Номінальний валютний курс – показує обмінний курс валют, що діє в даний момент часу на валютному ринку країни.

Облігація – борговий цінний папір, що визначає боргові відносини між власником облігації та емітентом і підтверджує зобов'язання емітента повернути власникові її номінальну вартість в обумовлений термін, а також виплачувати визначений відсоток.

Обмежувальна ділова практика – сукупність дій, заходів, прийомів, що формують ринкову поведінку підприємств чи їх об'єднань з метою досягнення та утримання провідної позиції на ринку шляхом обмеження або послаблення конкурентної боротьби.

Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) – міжнародна організація, створена у 1961 році з метою зміцнення й підвищення ефективності економік держав-членів.

Оренда – форма господарювання, при якій на основі договору між орендодавцем і орендарем останньому передаються в строкове відшкодувальне володіння і користування різні об'єкти, необхідні для самостійного господарювання.

Патент – техніко-юридичний документ, який засвідчує визнання заявленої пропозиції винаходом, корисною моделлю чи промисловим зразком, авторство на них, пріоритет і право власності на зазначені об'єкти.

Паушальний платіж – твердо зафіксована в угоді сума винагороди, яка встановлюється на підставі оцінки можливого економічного ефекту та очікуваних прибутків ліцензіата.

Повна інтеграція – форма економічної інтеграції, яка передбачає відмову від більшості суверенних прав, тобто чим більше економічної інтеграції, тим менше політичного суверенітету.

Податковий кредит – передбачає надання кваліфікованому підприємству можливості перелічувати на спеціальний податковий рахунок суму визначеного кредиту, а відповідальність за оподаткування доходів компанії буде сплачуватися за рахунок кредитів, що повертаються з податкового рахунка, поки сальдо балансу не буде доведено до нуля.

Податкові канікули – відстрочка від сплати податку протягом декількох років, починаючи з дня одержання першого оголошеного прибутку.

Політика вільної торгівлі – характеризується мінімальним державним втручанням у зовнішню торгівлю, тобто торгівля розвивається на основі дії вільних ринкових сил попиту і пропозиції.

Політика стимулювання інвестицій – спрямована на здійснення впливу на напрямок, величину і характер інвестиційних потоків шляхом надання різного роду пільг.

Портфельні інвестиції – вкладення капіталу в цінні папери з метою отримання доходу (дивідендів). Такі інвестиції не

забезпечують реального контролю інвестора над об'єктом інвестування.

Посередники – особи і фірми, що сприяють обігу товарів і послуг на внутрішньому і зовнішньому ринку.

Послуги – дії, що не полягають у створенні тих або інших предметів і виробів, а пов'язані з їх переміщенням у просторі, зберіганням, забезпеченням їх нормального функціонування, передачею інформації, продажем або орендою, фінансуванням, страхуванням тощо.

Преференційний режим – особливий пільговий режим, що надається однією державою іншій без поширення на треті країни.

Прикордонна торгівля – вид міжнародного обміну, що здійснюється торговими організаціями і фірмами прикордонних районів суміжних країн на основі угод про торгівлю і платежі, щорічних протоколів.

Проміжна продукція – товари і послуги, що проходять подальшу переробку або перепродаються кілька разів, перш ніж потрапити до споживача.

Протекціоністська політика – захист внутрішнього ринку від іноземної конкуренції за допомогою тарифних і нетарифних інструментів торгової політики.

Прямі інвестиції – вкладення капіталу з метою одержання підприємницького прибутку (доходу) та вкладення, які зумовлені довгостроковим економічним інтересом і забезпечують контроль інвестора над об'єктом інвестування.

Реальний валютний курс – відношення цін товарів двох країн, взятих у відповідній валюті.

Регіоналізація – поглиблення міжнародних зв'язків на компактному просторі, що зветься регіоном.

Реекспорт – ввезення товарів в країну для їх подальшого експорту.

Режим найбільшого сприяння – режим, коли приймаюча країна відноситься до інвесторів однієї країни не менш сприятливо, ніж до інвесторів будь-якої іншої держави.

Режим транспарентності – вимагає своєчасного повідомлення інвесторів про зміни в інвестиційних режимах приймаючих країн, у тому числі через публікацію і/або інший спосіб доведення інформації про інвестиційні режими, про чинне законодавство і внесення в нього змін чи доповнень тощо.

Резервна валюта – іноземна валюта, в якій центральні банки інших держав накопичують і зберігають резерви для міжнародних розрахунків за зовнішньоторговельними операціями та іноземними інвестиціями.

Резервні кредити («стенд-бай») – кредит МВФ для стабілізації платіжного балансу, дефіцит якого має тимчасовий або циклічний характер, в межах одного-двох років із можливим його продовженням до 4–5 років за середньою ставкою 3,25%.

Рейтинг – думка аналітиків про здатність і юридичний обов'язок емітента проводити своєчасні виплати по основній частині і відсоткам з цінних паперів боргового характеру, яка має на меті ранжувати в рамках єдиної і послідовної системи відносні рівні ризику боргових зобов'язань та їх емітентів.

Реімпорт – зворотне ввезення товарів в країну.

Реінвестиції – частка доходу від об'єкта інвестування, яка не розподіляється і не переводиться прямому інвесторові.

Реінжиніринг (англ. re-engineering) – інженерно-консультативні послуги з перебудови систем організації та управління виробничо-торговим і інвестиційним процесами господарюючого суб'єкта з метою підвищення його конкурентоспроможності і фінансової стійкості.

Рентинг – короткострокова оренда на термін від декількох днів до одного року. Предметом рейтингу зазвичай є туристські товари, транспортні засоби.

Репресалії (лат. *represaliae* – стримувати, зупиняти) – примусові заходи, які застосовує одна держава у відповідь на неправомірні дії іншої.

Реструктуризація зовнішньої заборгованості – угода кредитора з позичальником, який має труднощі з погашенням своїх фінансових зобов'язань, про нову схему їх погашення.

Реторсії (лат. *retorsio* – зворотна дія) – обмежувальні заходи, що застосовуються однією державою у відповідь на аналогічні дії іншої держави, що завдають економічної або моральної шкоди першій.

Реципієнт іноземних інвестицій – суб'єкт, який є резидентом приймаючої країни і який залучає кошти іноземних інвесторів.

Ризик – імовірність одержання несприятливого результату, який характеризується невизначеністю інформації щодо поведінки фінансових потоків, які використовуються у діловому обігу підприємства.

Ринок капіталу – інститут, що забезпечує здійснення довгострокових інвестицій фірм, урядів та домогосподарств. Поділяється на кредитний ринок та ринок цінних паперів з диференціацією останнього щодо домінування того чи іншого фінансового інструменту (ринок акцій, облігацій тощо).

Розширене кредитування – кредит МВФ для підтримки середньострокових програм (3–4 роки) подолання труднощів платіжного балансу, причиною яких є макроекономічні та структурні проблеми, звичайно за ставкою 4,5% річних.

Розширене фінансування – кредит МВФ для структурної перебудови зовнішніх розрахунків, якщо наявні серйозні порушення платіжного балансу (до 3 років), відсоткова ставка 0,5%.

Роловерний кредит – кредит, що видається на 5–10 років, причому весь договірний строк ділиться на періоди по 3–6 місяців. Тверда відсоткова ставка встановлюється лише для першого періоду, а для кожного наступного вона коректується з урахуванням зміни цін та валютних курсів на міжнародному грошовому ринку.

Роялті – періодичні процентні відрахування, які встановлюються у вигляді фіксованих ставок на підставі

розрахунку фактичного економічного результату використання придбаной науково-технічної продукції та виплачуються ліцензіатом через визначені узгоджені у договорі проміжки часу.

Світова валютна система (СВС) – форма організації міжнародних грошових відносин, що історично склалася та закріплена міждержавними домовленостями.

Спеціальна (вільна) економічна зона – частина території країни з особливим юридичним і економічним статусом, на якій товари розглядаються як об'єкти, що знаходяться за межами національної митної території, і тому не піддаються звичайному митному контролю й оподатковуванню, створюючи сприятливі умови для залучення іноземних інвестицій.

Спільний ринок – форма економічної інтеграції, яка передбачає «чотири свободи», тобто вільний рух товарів, робочої сили, капіталу, а також вільне створення центрів підприємницької діяльності.

Справедливий і рівноправний режим – правова вимога до держав відноситися до інвестицій на справедливій і рівноправній основі разом з іншими режимами – режимом найбільшого сприяння і національним режимом.

Стабілізаційний («буферний») кредит (БСФФ) – кредит МВФ для фінансування запасів сировини в зв'язку з несприятливою кон'юнктурою на світових ринках (на 3–5 років).

Субсидія – грошова виплата, направлена на підтримку національних виробників і непрямую дискримінацію імпорту.

Теорія абсолютних переваг («absolute advantage theory») – країни експортують ті товари, які вони виробляють з меншими витратами (у виробництві яких вони мають абсолютну перевагу), й імпортують ті товари, які виробляються іншими країнами з меншими витратами (у виробництві яких перевага належить їх торговельним партнерам).

Теорія порівняльних переваг («comparative advantage theory») – країна має спеціалізуватися на виробництві й експорті тих товарів, які вона може виробляти за відносно нижчих витрат, та

імпортувати ті з них, виробництво яких обходиться їй відносно дорожче.

Теорія пропорційності чинників виробництва Хекшера–Оліна–Самуельсона – країни прагнутимуть експортувати товари, які вимагають значних витрат чинників виробництва, що вони мають у своєму розпорядженні у відносному надлишку, і невеликих витрат дефіцитних для них чинників в обмін на товари, які виробляються з використанням чинників у зворотній пропорції.

Технологічна ємність торгівлі – частка витрат на дослідження і розробки в загальному обсязі виробництва і торгівлі товарами окремих галузей.

Товари, що не торгуються, (nontradable goods) – товари, які споживаються в тій же країні, де й вироблені, і не переміщуються між країнами.

Товари, що торгуються, (tradable goods) – товари, які можуть пересуватися між різними країнами.

Товарний знак – товарна марка, що зареєстрована у встановленому порядку і має юридичний захист.

Товарні кредити – міжнародні кредити, які надаються експортерами своїм покупцям у товарній формі з умовою майбутнього покриття платежем у грошовій чи іншій товарній формі.

Торги – один із найпоширеніших видів сучасної торгівлі, їх сутність полягає в укладанні договорів купівлі-продажу (або підряду) через проведення конкурсу серед продавців певного товару.

Торгово-посередницькі операції – операції, пов'язані з купівлею-продажем товарів і послуг, що виконуються за дорученням виробника або покупця незалежним від нього торговим посередником на основі укладеної між ними угоди або окремого доручення.

Трансферна ціна – внутрішня розрахункова ціна, за якою відбувається торгівля між підрозділами однієї компанії, які знаходяться в різних країнах.

Ф'ючерсні контракти – угоди про купівлю чи продаж визначеної кількості товару (активу) на визначену дату в майбутньому за ціною, встановленою в момент укладання угоди.

Факторинг – придбання банком або спеціалізованою факторинговою компанією права вимоги щодо виплат за фінансовими зобов'язаннями здебільшого у формі дебіторських рахунків за поставлені товари чи послуги.

Факторні послуги – платежі, що виникають у зв'язку з міжнародним рухом факторів виробництва, перш за все, капіталу і робочої сили.

Фінансовий ринок – сукупність обмінно-перерозподільних відносин, пов'язаних із процесами купівлі-продажу фінансових ресурсів, необхідних для здійснення виробничої та фінансової діяльності.

Фінансові кредити – кредити, які не мають цільового призначення і можуть використовуватися позичальниками на будь-які цілі.

Фінансування системних перетворень (СТФ) – кредит МВФ для країн із перехідною економікою, які мали значні проблеми з платіжним балансом внаслідок переходу від торгівлі на базі неринкових цін до торгівлі на ринковій основі.

Фінансування структурної перебудови (САФ) – кредит МВФ для надання пільгової допомоги найменш забезпеченим країнам-членам Фонду.

Фірмовий (комерційний) кредит – позика, яка надається експортером однієї країни імпортеру іншої у вигляді відстрочки платежу; це комерційний кредит у зовнішній торгівлі.

Форвардний контракт – угода, що укладається між контрагентами поза фондовою біржею щодо майбутнього постачання предмета контракту.

Форфейтинг – форма кредитування експортерів, продавців при продажу товарів, яка найчастіше застосовується у зовнішньоторговельних операціях.

Ф'ючерсний контракт – угода між двома сторонами про обмін фіксованої кількості валюти на певну дату в майбутньому за заздалегідь обумовленим (терміновим) валютним курсом.

Хайринг (*hiring*) – середньострокова оренда на термін від року до 3–5 років. Предметом хайрингу зазвичай є транспортні засоби, дорожньо-будівельні машини, монтажне обладнання, сільськогосподарські машини.

Хеджування – операція зі страхування від ризику зміни вартості цінних паперів шляхом складання угоди учасником ринку двох протилежних угод, в одній з яких він виграє від зміни їх вартості, в іншій – програє, зводячи у такий спосіб фінансові ризики до мінімуму за рахунок взаємного погашення виграшу та програшу.

Цінний папір – документ, який засвідчує майнове право чи відношення позики власника документа щодо особи, яка випустила (емітувала) такий документ.

Чистий приплив капіталу – різниця між обсягом надходження грошових коштів з-за кордону (через позики і продаж іноземним інвесторам фінансових активів) та обсягом вивозу капіталу у формі позичок іноземним позичальникам чи купівлі фінансових активів зарубіжних емітентів.

Штрихове кодування товарів – метод кодування інформації про всі параметри виробленої продукції за допомогою спеціальної розробленої міжнародної стандартизованої системи.

Штриховий код – код, товарний знак, який наноситься на товар або його упаковку у вигляді паралельних ліній різної товщини, що кодують послідовність цифр.

Ярмарок – одна з форм міжнародної торгівлі, що є торгівлею за зразками, описами, каталогами (товар, як правило, відсутній).