

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Міжнародні економічні відносини

Навчальний посібник

**За редакцією:
доктора економічних наук, професора
Ю.Г Козака,
кандидата економічних наук, доцента
М.А. Зайця**

*Рекомендовано
Міністерством освіти і науки України
як навчальний посібник для студентів
вищих навчальних закладів*

**Одеса
«ТОВ.ПЛУТОН»
2016**

УДК
ББК

*Гриф надано
Міністерством освіти і науки України
(Лист №1/11-5222 від 17.04.2012).*

Рецензенти:

С.А. Єрохін - доктор економічних наук, професор, ректор ВНЗ «Національна академія управління»

В.М. Осипов – доктор економічних наук, професор, Головний науковий співробітник відділу ринкових механізмів і структур Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України .

Рекомендовано вченою радою ОНЕУ(Протокол №7 , від 22 квітня 2014 р.)

Рекомендовано вченою радою ОНПУ (Протокол № 9, від 24 червня 2014 р.)

Автори:

Ю.Г.Козак, М.А.Заєць, Т.Sporek, A.Gribincea, Т. Shengelia, Н.В.Притула, О.М.Коваленко, О.В.Станиславів, І.В. Ліганенко, Л.Б. Боденчук, С.В. Боденчук, А.С Момотенко, В.С. Трушкін, А.А.Ящук

ISBN

Міжнародні економічні відносини. Навч. посібник. – Одеса- «ТОВ.ПЛУТОН» , 2016. – 352 с.

У книзі міжнародні економічні відносини розглядаються в системі сучасної економічної теорії. Особливий наголос робиться на мікроекономічний та макроекономічний механізми їх здійснення в умовах світової інтеграції та глобалізації.

Для викладачів, студентів економічних вузів та факультетів, а також для фахівців-практиків у галузі міжнародних економічних відносин.

ISBN

© Ю.Г. Козак, 2016

© «ТОВ.ПЛУТОН» 2016

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	5
ЧАСТИНА I. ВСТУП ДО КУРСУ «МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ»	6
РОЗДІЛ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ	6
<i>Ключові поняття</i>	6
1.1. Світове господарство: основні риси та структура.....	6
1.2. Міжнародні економічні відносини в системі світового господарства. Визначення предмета курсу «Міжнародні економічні відносини».....	12
<i>Завдання для вивчення матеріалів 1 розділу</i>	17
РОЗДІЛ 2. ІНТЕГРАЦІЙНІ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ВИМІРИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	26
<i>Ключові поняття</i>	26
2.1. Інтеграційні процеси в системі світового господарства.....	26
2.2. Глобалізація сучасних міжнародних економічних відносин.....	46
2.3. Формування міжнародної економічної політики України в умовах сучасних вимірів.....	61
<i>Завдання для вивчення матеріалів 2 розділу</i>	88
ЧАСТИНА II. МІКРОЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ЗДІЙСНЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	100
РОЗДІЛ 3. МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	100
<i>Ключові поняття</i>	100
3.1. Суть та значення міжнародної торгівлі.....	100
3.2. Основні теорії розвитку міжнародної торгівлі.....	116
3.3. Міжнародна торговельна політика.....	124
3.4. Світові ринки товарів та послуг.....	135
<i>Завдання для вивчення матеріалів 3 розділу</i>	143
РОЗДІЛ 4. МІЖНАРОДНІ РЕГУЛЯТОРИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН	149
<i>Ключові поняття</i>	149
4.1. СОТ та її роль в регулюванні міжнародної торгівлі товарами.....	149
4.2. Міжнародне регулювання торгівлі економічними органами ООН... ..	159
<i>Завдання для вивчення матеріалів 4 розділу</i>	167

РОЗДІЛ 5. МІЖНАРОДНИЙ РУХ ЧИННИКІВ ВИРОБНИЦТВА В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.....	169
<i>Ключові поняття.....</i>	<i>169</i>
5.1. Міжнародний рух капіталу.....	169
5.2. Міжнародна міграція робочої сили.....	184
5.3. Міжнародна передача технологій.....	191
<i>Завдання для вивчення матеріалів 5 розділу.....</i>	<i>198</i>
РОЗДІЛ 6. МІЖНАРОДНІ РЕГУЛЯТОРИ РУХУ ЧИННИКІВ ВИРОБНИЦТВА.....	218
<i>Ключові поняття.....</i>	<i>218</i>
6.1. Регулювання міжнародного інвестування.....	218
6.2. Регулювання міжнародного технологічного обміну.....	220
6.3. Регулювання міжнародної міграції робочої сили.....	227
<i>Завдання для вивчення матеріалів 6 розділу.....</i>	<i>232</i>
ЧАСТИНА ІІІ. МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ЗДІЙСНЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.....	234
РОЗДІЛ 7. ВАЛЮТНА СТРУКТУРА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.....	234
<i>Ключові поняття.....</i>	<i>234</i>
7.1. Валюта та валютні курси.....	234
7.2. Валютні відносини та платіжний баланс.....	248
7.3. Еволюція світової валютної системи.....	261
<i>Завдання для вивчення матеріалів 7 розділу.....</i>	<i>265</i>
РОЗДІЛ 8. СВІТОВІ ФІНАНСИ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.....	272
<i>Ключові поняття.....</i>	<i>272</i>
8.1. Світова фінансова система та принципи її функціонування.....	272
8.2. Міжнародні фінансові ринки.....	288
<i>Завдання для вивчення матеріалів 8 розділу.....</i>	<i>325</i>
РОЗДІЛ 9. РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.....	330
<i>Ключові поняття.....</i>	<i>330</i>
9.1. Міжнародні регулятори валютно-кредитної політики країн.....	330
9.2. Міжнародні регулятори зовнішньої заборгованості країн.....	339
<i>Завдання для вивчення матеріалів 9 розділу.....</i>	<i>343</i>
БІБЛІОГРАФІЯ.....	347

Передмова

Ринкові реформи кардинально змінюють не тільки економіку країни але й свідомість людей, формують зростаючу потребу в знаннях теоретичних підстав ринкового господарства. Відсутність цих знань робить неможливим ні активну поведінку у динамічному ринковому середовищі, ні в наукових дослідженнях, ні в бізнесі.

В умовах існування України, як самостійної держави, з'явилась можливість подолання ідеологем минулого, наближення до світових стандартів у розвитку економічної думки. Однак, розвиток економічної теорії просувається дуже повільно й суперечливо. Про це свідчить хоча б той факт, що в початкових планах підготовки економістів у вищих навчальних закладах до тепер залишається політична економія (за суттю марксистсько-ленінська), яка являє собою глухий кут у розвитку економічної думки.

Існування в край політизованої політичної економії як складової економічної теорії: по-перше, не сприяє засвоєнню та розвитку економічної теорії як сучасної системи знань; по-друге, гальмує наближення розробок вітчизняних теоретиків до міжнародного рівня; по-третє, знижує фаховість студентів, їх наближення до викликів сучасного бізнесу.

Пропонований навчальний посібник являє собою спробу розповсюдження інструментів мікро- та макроекономічного аналізу на сферу міжнародних економічних відносин, на рівні проміжного курсу (intermediate level). Ми розглядаємо його структуру в системі сучасної економічної теорії, що дає можливість з логічною точністю виокремити та дослідити основні проблеми, що залучаються у предмет міжнародних економічних відносин.

У першій частині, на підставах методології багатомірності, з мета-системи світового господарства виокремлюється предмет курсу «Міжнародні економічні відносини», розглядаються інтеграційні та глобалізаційні виміри сучасних міжнародних економічних відносин.

Друга частина присвячується аналізу мікроекономічного механізму здійснення міжнародних економічних відносин: функціонуванню міжнародних торговельних відносин, міжнародного руху чинників виробництва, міжнародним регуляторам торгівлі та чинників виробництва в системі міжнародних економічних відносин.

Третя частина надається з метою дослідження макроекономічного механізму здійснення міжнародних економічних відносин: функціонування сучасних валютних та фінансових структур, регулювання міжнародних макроекономічних відносин.

Сподіваємось, що даний навчальний посібник дозволить студентам максимально використати світовий досвід дослідження міжнародних економічних відносин. Він буде корисним не тільки в студентській аудиторії, але й в подальшому житті.

ЧАСТИНА I. ВСТУП ДО КУРСУ «МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ»

Ключові поняття

Світове господарство як сукупність національних господарств; світове господарство як єдиний наднаціональний простір; структура єдиного світогосподарського простору; багатомірність системи світового господарства; концепт системи міжнародних економічних відносин; відкритість економіки; рівні та показники відкритості економіки; субстрат системи міжнародних економічних відносин; суб'єкти міжнародних економічних відносин.

РОЗДІЛ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

1.1. Світове господарство: основні риси та структура

Сучасне світове господарство як особлива органічна цілісна система почало складатися на базі світового ринку з кінця XIX — початку XX ст. Нині можна говорити про світове господарство як глобальну господарську систему, що ґрунтується на міжнародному та наднаціональному світогосподарському поділі праці, інтернаціоналізації та інтеграції виробництва й обігу, яка функціонує на принципах ринкової економіки.

Сучасне світове господарство є цілісною системою, але ця цілісність складалася поступово. Вона формувалася в міру еволюції міжнародного поділу праці, процесу інтернаціоналізації господарського життя країн світового співтовариства, інтеграції груп країн у регіональні господарські комплекси (союзи) з міждержавним регулюванням соціально-економічних процесів, транснаціоналізації виробництва.

Міжнародний поділ праці Історія формування світового господарства розпочинається з міжнародного поділу праці (МПП), пов'язаного з обміном діяльності та її продуктами між національними державами.

МПП, або поділ праці між країнами, є ступенем суспільного територіального поділу праці. Він спирається на економічно вигідну спеціалізацію виробництва окремих країн і виявляється у взаємному обміні результатами спеціалізованого виробництва в певних пропорціях.

Міжнародний поділ праці існує в двох основних формах: міжнародній спеціалізації та міжнародному виробничому кооперуванні.

Міжнародна спеціалізація Міжнародна спеціалізація — це форма поділу праці між країнами, в якій зростання концентрації однорідного виробництва відбувається на основі прогресуючої диференціації національних виробництв. Спеціалізація в рамках міжнародного поділу праці в кінцевому підсумку передбачає спеціалізацію країн і регіонів на виробництві окремих продуктів та їхніх частин для світового ринку.

Міжнародне виробниче кооперування Міжнародне виробниче кооперування є наслідком спеціалізації національних виробництв, що взаємодіють у системі міжнародного поділу праці. Міжнародне виробниче кооперування базується на предметній спеціалізації і виступає як форма часткового та загального поділу праці у світовому господарстві.

Міжнародне виробниче кооперування означає включення країни в міжнародний поділ праці в рамках так званої вертикальної моделі міжнародного поділу праці, тобто за умови збереження автономності виробничого процесу в національних кордонах.

Теорія міжнародного поділу праці набула свого обґрунтування і розвитку в класичній школі економіки, насамперед, у працях її засновників - А.Сміта та Д.Рікардо. Головним досягненням класиків вважається теорія порівняльних витрат виробництва. В основі цієї теорії лежить ідея про існування відмінностей між країнами у витратах, пов'язаних з виробництвом тих чи інших товарів. Таке становище приводить до висновку, що замість випуску всіх товарів, на які виникає попит, вигідніше зосередитись на виробництві товару, що потребує найменших витрат. Спеціалізація на виробництві цього товару дасть змогу через обмін придбати на зовнішньому ринку товари, витрати на виробництво яких всередині країни вищі, ніж в інших країнах. Найбільший економічний ефект даватиме спеціалізація на виробництві того товару, перевага по якому максимальна. Якщо країна не може виробити жодного товару з витратами, нижчими від міжнародного рівня, то для неї відносно ефективніше буде спеціалізуватися на виробництві того товару, по якому перевищення міжнародного рівня витрат буде найменшим.

Ідеї класиків втілились у житті і набули свого подальшого розвитку при створенні сучасних теорій міжнародної торгівлі.

Світове господарство як сукупність національних господарств Міжнародний поділ праці був тим об'єднуючим елементом, який створив систему світового господарства як сукупність взаємопов'язаних міжнародним обміном національних господарств, що виступають його підсистемами.

Вихід торговельних зв'язків за межі національних кордонів, тобто інтернаціоналізація сфери обігу (товарної стадії руху капіталу), і нині залишається загальною активною тенденцією для всіх країн світу, які прагнуть отримати економічну вигоду від міжнародного поділу праці і міжнародної торгівлі. Але сьогодні торговельні зв'язки та обслуговуючі їх валютно-кредитні відносини між країнами утворюють лише первинний рівень цілісності міжнародних відносин, оскільки до середини ХХ ст. оформився наднаціональний рівень світового господарства.

У другій половині ХХ ст. в еволюції міжнародного поділу праці відбувалось якісне зрушення, результатом якого став вивезення капіталу за межі національних кордонів. Інтернаціоналізація охопила всі стадії руху капіталу (грошову, виробничу, товарну), набравши певних форм, а саме:

- **інтеграції** національних господарств у регіональні господарські комплекси зі структурою і пропорціями, зверненими на споживання регіону в цілому, а також з міждержавним регулюванням економічних зв'язків;
- **транснаціоналізації**, тобто виходу виробничої і комерційної діяльності корпорацій (фірм) у вигляді філій та дочірніх підприємств за національні кордони. Підрозділи транснаціональних корпорацій (ТНК), знаходячись на території національних держав, функціонують значною мірою як економічно, організаційно і юридично незалежні організації, відносини яких з національними державами будуються на особливих договорах.

Внутрішнім моментом процесів інтеграції і транснаціоналізації є становлення нового феномену світового господарства світогосподарського поділу праці: а) внутрі- і міжрегіонального та б) всесвітнього (транснаціонального) поділу праці.

Світогосподарський поділ праці На відміну від міжнародного поділу праці, це поділ праці не "між країнами", "всередині" транснаціональних корпорацій, тобто внутрішньо корпоративний.

Світогосподарський поділ праці за своєю природою є екстериторіальним. Він не може бути представлений (як міжнародний поділ праці) за територіальною ознакою і у формах загального, часткового й одиничного поділу праці. На відміну від міжнародного поділу праці, це технологічний поділ праці в самому виробництві на основі одиничного поділу (тобто внутрішнього для транснаціональних корпорацій) у формі транснаціональної спеціалізації і кооперації виробництва. Єдиний виробничий процес розчленовується на операції, здійснювані в різних країнах. Частковий продукт, що виготовляється в тій чи іншій країні, не має споживної вартості поза транснаціональне організованим процесом виробництва.

Діяльність транснаціональних корпорацій як одна з організаційних форм всесвітнього поділу праці забезпечує регулярну циркуляцію в планетарному масштабі товарів, послуг, фінансових і сировинних ресурсів, знань, технологічного та організаційно управлінського досвіду. Через участь у транснаціональному поділі праці національні господарства отримують прямий доступ до світового ринку товарів і капіталів, до нових технологій та сучасного менеджменту.

Транснаціональна спеціалізація і кооперування Формами транснаціонального поділу праці є внутрішньофірмова корпоративна спеціалізація і внутрішньофірмове виробниче кооперування.

Внутрішньофірмова спеціалізація здійснюється не в розрізі національних економік, а всередині транснаціональної економіки, що не визнає національних кордонів і передбачає існування світу як єдиного світогосподарського простору. Це — форма, в основному, подетального і технологічного поділу праці.

Товар виготовляється підприємствами однієї або кількох транснаціональних корпорацій, які, як правило, займають ринкову нішу і стають провідними постачальниками вузькоспеціалізованої продукції, що задовольняє загальний світовий попит. Такі корпорації зазвичай називаються патіентами.

Міжкорпоративному кооперуванню притаманні: кооперація у сфері НДДКР, кооперація промислових компаній з "науковими парками" або технополісами, здійснення спільних програм і створення спільних підприємств.

Світове господарство як єдиний наднаціональний простір Всесвітній поділ праці формує світове господарство як єдиний наднаціональний світогосподарський простір, який утворює другий, більш адекватний поняттю "світове господарство" рівень світогосподарських відносин.

Єдиний світогосподарський простір — це наднаціональне середовище підприємства (бізнесу), в рамках якого діють єдині економічні, технологічні, правові і соціально-культурні вимоги до суб'єктів виробничої та комерційної діяльності.

Світове співтовариство перебуває поки ще на самому початку формування єдиного світогосподарського простору. Воно досі ще градується за численними ступенями єдності.

Із самого початку єдиний світогосподарський простір утверджується на регіональному рівні як об'єднання груп країн у регіональні союзи (наприклад, Європейський Союз), а на глобальному рівні — як діяльність ТНК у планетарних масштабах. Формуючись на базі всесвітнього поділу праці, єдиний

світогосподарський простір втягує в свою орбіту національні господарства та їх підсистеми, закладаючи тим самим основи глобальної господарської інтеграції країн світового співтовариства. Це відбувається в міру створення в країнах певних умов: інформаційної технології, соціально-орієнтованої ринкової економіки, інтернаціоналізації правових і соціально-культурних норм тощо.

Структура єдиного світогосподарського простору

Як основні сутнісні підсистеми світового господарства на другому рівні зазвичай вважають такі:

- технологічну;
- економічну;
- правову;
- соціально-культурну.

Що ж являють собою ці підсистеми?

Технологічна підсистема

Технологічна підсистема - це сукупність вимог, які пред'являє НТР, що забезпечують конкурентоспроможність на світовому ринку. Ці вимоги технології можуть бути зведені до таких основних параметрів:

- інформаційно-комп'ютерний характер технології;
- наукомісткість;
- ресурсозберігаючий, безвідходний та екологічно чистий тип технології;
- біотехнологічність, тобто технологія, яка ґрунтується на природних процесах.

Такі параметри забезпечують витримування світового рівня ефективності, продуктивності, якості та новизни продуктів, реалізацію принципів сучасного менеджменту. Реалізація цих вимог практично неможлива і малоефективна в рамках відособлених національних технологічних просторів.

Економічна підсистема

Економічна підсистема — це єдиний економічний простір вільного пересування товарів і послуг, капіталів і робочої сили, інформації через кордони національних держав, а також вільний взаємообмін національними валютами.

Економічна підсистема формується в міру вироблення і реалізації єдиних вимог до міжнародної торговельної, виробничо-інвестиційної та валютно-фінансової діяльності.

Єдиний економічний простір передбачає також наявність єдиних норм і стандартів організації і управління міжнародними процесами, втілених у принципах менеджменту.

Як обов'язковий інфраструктурний компонент економічна підсистема світового господарства повинна вміщувати єдиний науково-інформаційний простір.

У рамках єдиного економічного простору регулювання економічного життя світового співтовариства відбувається на основі соціально-орієнтованих ринкових відносин і коригуючих функцій ТНК, ТНБ, міждержавних та наддержавних інститутів.

Правова підсистема

Правова підсистема - це зведення загальних правил підприємницького права і норм господарської поведінки. Вони складаються в єдине правове поле в міру вироблення норм міжнародного приватного, цивільного та патентного права.

Тенденція подальшого зближення правових систем держав, яка поширюється і на права людини, закладає фундамент усесвітнього правового простору.

Соціально-культурна підсистема формується значно повільніше і суперечливіше, ніж інші підсистеми єдиного світогосподарського простору. Процес формування єдиного соціально-культурного простору передбачає:

- досягнення більш високого загального рівня життя і зменшення відмінностей між "багатими" і "бідними" державами. З цією метою створюються структурні фонди ЄС, різні цільові фонди ООН;
- єдиний підхід до соціальної політики;
- формування нового мислення, злам старого мислення;
- вироблення єдиних норм поведінки в бізнесі, діловій етиці та в менеджменті;
- мирне вирішення національних та міжнаціональних проблем.

Багатомірність системи світового господарства

Кожна з підсистем світового господарства (технологічна, економічна, правова, соціально-культурна) – специфічна.

Ці підсистеми мають свою власну логіку розвитку, свої власні підсистеми, але функціонують вони як елементи цілісного організму – єдиного наднаціонального світогосподарського простору. Розбалансованість у функціонуванні будь-якої з підсистем впливає на стан системи в цілому.

Взаємодія технологічної, економічної, правової, соціально-культурної підсистем рівноправна і рівнозначна. Раз і назавжди даної детермінуючої і домінуючої підсистеми в розвитку світового господарства немає, її виділення залежить або від конкретних обставин, які роблять ту чи іншу сторону

визначальною, або від цільової установки, конкретного завдання, точки зору в дослідженні метасистеми світового господарства. У цьому полягає сутність багатомірності системи світового господарства.

Отже, система світового господарства має два рівні: 1) світове господарство як сукупність національних господарств і 2) світове господарство як наднаціональний господарський простір регіонального і транснаціонального (глобального) рівнів. Кожний з виділених рівнів сам по собі не відображає всієї гами відносин, що складаються в цій системі. Кожний рівень фіксує лише певну сторону господарського буття світового співтовариства, певну грань його суті.

Аналіз процесу формування світового господарства як цілісної системи дає змогу виявити місце міжнародних економічних відносин в цій системі, визначити предмет курсу «Міжнародні економічні відносини».

1.2. Міжнародні економічні відносини в системі світового господарства. Визначення предмета курсу «Міжнародні економічні відносини»

Для визначення предмета курсу «Міжнародні економічні відносини» необхідно із системи світового господарства виокремити його економічну підсистему. Міжнародні економічні відносини, хоча і є однією з підсистем світового господарства, водночас має власну логіку розвитку і власні підсистеми. Іншими словами, виділяючи міжнародні економічні відносини із системи світового господарства, слід визначити: системні ознаки (концепт), матеріальний зміст (субстрат); структуру та суб'єкти міжнародних економічних відносин.

Концепт системи міжнародних економічних відносин

Концепт системи міжнародних економічних відносин – це системоутворююче (інтегральне) відношення, що виражає єдність цілісності системи: загальну мету системи в цілому та її підсистем усіх рівнів, механізм функціонування системи в цілому та її підсистеми, а також норми поведінки її суб'єктів — мотивація діяльності, прийняття рішень, визначення критерію ефективності тощо.

Інакше кажучи, наявність специфічних інтегральних властивостей робить численність взаємопов'язаних елементів системою.

З позицій сучасних реалій, тих зрушень, які відбувались у розвитку світового співтовариства, як системоутворюючого зв'язку, що забезпечує єдність-цілісність міжнародних економічних відносин, виступають дві властивості (ознаки):

- різновид ринкового типу економічних відносин, що отримав назву "соціально-орієнтована ринкова система";

- інтернаціоналізація економічних відносин, що переростає в інтеграцію та глобалізацію. тобто процес формування єдиного наднаціонального економічного (торговельного, виробничо-інвестиційного, валютно-кредитного та фінансового) простору.

Саме ці властивості визначають специфіку змісту і структури міжнародних економічних відносин.

Міжнародна економічні відносини – соціально-керована система ринкового типу Визначення міжнародних економічних відносин як соціально керованої ринкової системи досить рельєфно віддзеркалює її сучасний стан:

- ринковість;
- досить відчутна дія неринкових, інституційних регуляторів як на регіональному, так і на міжрегіональному і глобальному рівнях;
- прагнення до контролю кон'юнктури світового ринку і активного впливу па внутрішні національні ринки з боку міжнародних інститутів, транснаціональних корпорацій за допомогою різних інструментів, у тому числі й ринкових.

Отже, міжнародні економічні відносини здатна до ринкового саморегулювання за коригуючої ролі ТНК, міждержавних та наддержавних інститутів. Це є важливою особливістю системи міжнародних економічних відносин.

Міжнародна економічні відносини – інформаційна система в інформаційному суспільстві Міжнародні економічні відносини є інформаційною системою в інформаційному суспільстві. Це — одна з граней її соціального типу, що визначає її функціонування і розвиток, оскільки:

- інформація та інформаційна технологія є одним з вирішальних чинників зростання продуктивності праці, конкурентоспроможності фірми, національного господарства, регіональних угруповань, ТНК. Конкурентоспроможність на базі інформаційних технологій досягається за рахунок різкого зростання швидкості економічних процесів шляхом зниження енергомісткості, матеріаломісткості, переходу до безвідходного виробництва;
- використання інформаційних технологій є головним чинником прийняття правильних управлінських рішень;
- інформаційні технології роблять ефективними дрібносерійне виробництво, орієнтоване на конкретну людину;
- інформація та інформаційні технології змінюють характер накопичення багатства, а в кінцевому підсумку — саме поняття "багатство".

Відбувається трансформація від уречевленого багатства до знань та іншої корисної інформації. Інформація, як правило, втілюється в речових чинниках, але вони не здатні до самовираження. Відтак накопичення людського капіталу стає пріоритетним.

Характерною ознакою міжнародних економічних відносин є те, що вони з самого початку завдяки своїй ринковій природі та інформаційності є відкритою системою достатньо високого ступеня відкритості.

Загальний рівень відкритості системи міжнародних економічних відносин визначається ступенем відкритості її підсистем та суб'єктів: насамперед національних економік, інтеграційних регіональних угруповань, транснаціональних корпорацій, міжнародних економічних організацій.

Звичайно під "відкритістю" розуміють розвиток 2-х ключових каналів, що пов'язують національні економічні системи:

- міжнародний рух товарів та чинників їх виробництва;
- міжнародна валютно-фінансова сфера.

Сучасний стан системи міжнародних економічних відносин дозволяє виділити два критерії і відповідно два рівні відкритості її підсистем:

- 1) зумовлені міжнародним поділом праці ступінь і форми залученості країн у міжнародний рух товарів та чинників їх виробництва.
- 2) зумовлений світогосподарським поділом праці ступінь інтегрованості національних економік у наднаціональний (регіональний та глобальний) економічний простір.

На першому рівні під «відкритістю» звичайно розуміють розвиток 3-х ключових каналів, що пов'язують національні економічні системи, обумовлюють ступінь і форми залучення країн до міжнародного руху товарів, капіталу та робочої сили.

В якості показника відкритості на першому рівні може слугувати питома вага експорту (експортна квота) та імпорту (імпортна квота) у валовому внутрішньому продукті (ВВП).

$$E_k = (E/ВВП) \times 100, \quad (1.1)$$

де E_k — експортна квота;
 E — обсяг експорту.

$$I_k = (I/ВВП) \times 100, \quad (1.2)$$

де I_k — імпортна квота;
 I — обсяг імпорту.

Комбінація експортної та імпоротної квоти дає уявлення про масштаби зв'язку окремих національних економік із світовим господарством.

Показником відкритості на першому рівні слугує також інтенсивність міграції, яка визначається співставленням кількості мігрантів з чисельністю населення країни. В цьому разі розраховується коефіцієнт еміграції (K_e), імміграції (K_i) та міграційного обороту (K_m):

$$K_e = \frac{M_i}{P} \times 1000; \quad (1.3) \quad K_i = \frac{M_j}{P} \times 1000; \quad (1.4) \quad K_m = \frac{M_i + M_j}{P} \times 1000, \quad (1.5)$$

де P — середньорічна чисельність населення країни,
 M_i — кількість емігрантів,
 M_j — кількість іммігрантів.

Коефіцієнти міграції звичайно обчислюються у проміле (‰).

Різниця між кількістю іммігрантів і кількістю емігрантів ($M_j - M_i$) становить міграційне сальдо країни; воно може бути позитивним або від'ємним.

На відкритість економіки вказує й участь економіки країни в міжнародному русі капіталу. Роль іноземного капіталу (передусім ПІІ) в економіці країни визначається його часткою у загальній сумі капіталовкладень в країні (включаючи вкладення резидентів).

Іншим показником є частка іноземних інвестицій (переважно ПІІ) у ВВП:

$$Ч_{ІІЗ} = \frac{I_z}{ВВП} \times 100, \quad (1.6)$$

де I_z -- іноземні інвестиції.

На другому рівні «відкритість» економіки визначається головним чином ступенем самостійності міжнародної валютно-фінансової системи, що здійснюється через функціонування міжнародних фінансових ринків. В якості провідного показника функціонування міжнародних економічних відносин як ринкової економіки, по суті, слугує ефективність моніторингу та регулювання національної економіки і світового господарства в цілому.

Відкритість системи міжнародних економічних відносин об'єктивно визначається станом міжнародного і світо-господарського поділу праці й зумовленого цим процесом інтеграції та глобалізації виробництва та обігу. Отже, міжнародні економічні відносини — це економічна підсистема світового господарства, специфіка, мета і механізм функціонування якої визначається її

соціальною системою (соціально-регульована ринкова економіка) і процесами економічної інтеграції та глобалізації. Концепт системи міжнародних економічних відносин визначає також специфіку матеріального змісту цієї системи та норм поведінки її суб'єктів.

Субстрат системи міжнародних економічних відносин та її структура

Субстрат системи (матеріальний зміст) міжнародних економічних відносин, як підсистема світового господарства це:

- сукупність відносин, що складаються в результаті міжнародного руху товарів та чинників їх виробництва;
- сукупність відносин у міжнародній валютно-фінансовій сфері .
До структури міжнародних економічних відносин входять:
- міжнародна торгівля товарами і послугами;
- міжнародний рух капіталу;
- міжнародна міграція робочої сили;
- міжнародна передача технологій;
- валюта і валютні відносини;
- світова фінансова система та міжнародні фінансові ринки.

Для того, щоб дати системне визначення предмета курсу «Міжнародні економічні відносини», нам залишилось визначити основні її суб'єкти.

До суб'єктів міжнародних економічних відносин належать організації, діяльність яких (торгівля, виробничо-інвестиційна, валютно-фінансова) виходить за національні кордони. Це різноманітні підприємства, фірми, держава (як господарський суб'єкт), транснаціональні корпорації і транснаціональні банки.

Регулювання відносин, котрі складаються між цими суб'єктами, здійснюється на різних рівнях різними інститутами:

- на внутрішньонаціональному - державою;
- на регіональному - органами регіонального співробітництва;
- на глобальному – всесвітніми економічними організаціями.

Системне визначення предмета курсу «Міжнародні економічні відносини»

Міжнародні економічні відносини –це підсистема світового господарства . Системне визначення «Міжнародних економічних відносин» як особливої науки і особливого курсу можливе лише в системі сучасної

економічної теорії, що передбачає використання інструментів мікро- та макроекономічного аналізу.

До предмета курсу «Міжнародних економічних відносини» на мікроекономічному рівні залучаються відносини, які складаються між

суб'єктами світогосподарських зв'язків щодо міждержавного руху товарів та чинників їх виробництва.

На макроекономічному рівні предмет курсу «Міжнародні економічні відносини» суттєво поширюється. Він залучає:

- дослідження феномену сучасної міжнародної валютно-фінансової системи;
- вивчення проблем щодо валютного курсу та механізму його утворення, стану платіжного балансу, котрі визначають місце національних економік у світогосподарських зв'язках;
- аналіз міжнародних фінансових ринків, торгівлі конкретними фінансовими інструментами — валютою, кредитом, цінними паперами.

Таким чином, міжнародні економічні відносини як предмет особливого курсу— це складова системи сучасної економічної теорії, яка займається вивченням відносин, котрі складаються між господарюючими суб'єктами у сферах міжнародної торгівлі (товарами та послугами), міжнародного руху чинників виробництва (капіталу, робочої сили, технології), у міжнародній валютно-фінансовій сфері як відносно самостійного явища економіки сучасних світогосподарських зв'язків, котрій притаманні розвинуті механізми моніторингу і регулювання.

Специфічність змісту і структури міжнародних економічних відносин як однієї з підсистем світового господарства, що перебуває у взаємозв'язку і взаємозалежності з іншими підсистемами, визначає ефективність застосування системного підходу до аналізу її проблем.

Системний підхід – це напрям методології наукового пізнання і соціальної практики, в основі якого лежить розгляд об'єктів як систем. Системний підхід орієнтує дослідження на розкриття цілісності об'єкта, на розгляд суті і закономірностей функціонування його частин (підсистем) з позицій цілого (на рівні цілісного організму), на виявлення багатоманітних властивостей і типів зв'язків у системі і зведення їх в єдину багатомірну картину.

Завдання для вивчення матеріалів 1 розділу

1. Проблемно-пошукові питання

1. Що є підставою формування сучасного світового господарства як органічної цілісної системи?
2. У чому полягає сутність міжнародного поділу праці?

3. Які ви знаєте основні форми міжнародного поділу праці і в чому вони полягають?
4. Що являє собою світове господарство як сукупність національних господарств?
5. У чому полягає сутність світогосподарського поділу праці?
6. Що являють собою транснаціональна спеціалізація і кооперування?
7. Дайте визначення світовому господарству як єдиному наднаціонального простору.
8. Які основні сутнісні підсистеми становлять структуру єдиного світогосподарського простору?
9. Дайте характеристику технологічної підсистеми єдиного світогосподарського простору.
10. Дайте характеристику економічної підсистеми єдиного світогосподарського простору.
11. Дайте характеристику правової підсистеми єдиного світогосподарського простору.
12. Дайте характеристику соціально-культурної підсистеми єдиного світогосподарського простору.
13. Що являє собою багатомірність системи світового господарства?
14. У чому полягає регіональна структура світового господарства?
15. Що являють собою системні ознаки міжнародних економічних відносини?
16. Що являють собою міжнародні економічні відносини як соціально-керована система ринкового типу?
17. Які основні риси міжнародних економічних відносини характеризують її як інформаційну систему в інформаційному суспільстві?
18. Чому система міжнародних економічних відносини є відкритою системою?
19. Які ви знаєте рівні відкритості?
20. Якими є показники відкритості?
21. У чому полягає матеріальний зміст системи міжнародних економічних відносин?
22. Як надається системне визначення предмета курсу " Міжнародні економічні відносини"?

2. Питання для самостійної роботи

1. Охарактеризуйте шляхи розвитку інтернаціоналізації.
2. Дайте аналіз головних ознак та особливостей розвитку процесу глобалізації економіки.
3. Розкрийте суперечливий характер економічної глобалізації. Чому глобалізація виступає як новий етап інтеграційних процесів у світовій

економіці?

4. Назвіть характерні риси та тенденції розвитку сучасного світового господарства.

5. На які основні групи діляться країни світу?

6. Охарактеризуйте основні показники системи національних рахунків (СНР).

7. Покажіть відмінності в рівнях економічного розвитку промислово розвинених країн і країн.

8. Охарактеризуйте середні темпи зростання ВВП п'ятірки найбільш розвинених держав світу.

3. Тестові завдання

1. Спеціалізація країн (їх господарюючих суб'єктів) на виробництві певних продуктів і послуг з метою їх збуту за межами національного ринку, тобто в інших країнах – це:

- a) предмет МЕВ;
- b) міжнародна спеціалізація;
- c) міжнародна кооперація;
- d) діяльність ТНК в різних країнах світу.

2. Предмет міжнародних економічних відносин пов'язаний із:

- a) вибором оптимального варіанту використання обмежених ресурсів мікрорівня міжнародної економіки;
- b) вибором оптимального варіанту використання обмежених ресурсів мезорівня міжнародної економіки;
- c) вибором оптимального варіанту використання обмежених ресурсів мегарівня міжнародної економіки.

3. На якому з означених рівнів розвитку міжнародних економічних відносин його суб'єктами виступають окремі країни:

- a) мікроекономічному;
- b) макроекономічному;
- c) інтернаціональному.

4. Яке з нижченаведених визначень характеризує міжнародні економічні відносини:

- a) стійкі економічні зв'язки на основі спільних намірів, закріплених у довгострокових економічних угодах;
- b) найпростіші економічні зв'язки, що мають епізодичний характер, регулюються одноразовими угодами;

- c) переплетіння економік країн, погодження державної політики у взаємних економічних відносинах і у відносинах з третіми країнами;
- d) тісні економічні зв'язки кооперативного типу на основі спільних, раніше розроблених і погоджених намірів, закріплених у довгострокових економічних договорах і угодах.

5. На якому з означених рівнів розвитку міжнародних економічних відносин його суб'єктами виступають окремі міжнародні організації і міжнародні інтеграційні об'єднання:

- a) мікроекономічному;
- b) макроекономічному;
- c) інтернаціональному.

6. Об'єктом вивчення міжнародних економічних відносин як науки виступає:

- a) мегарівень глобальної господарської системи;
- b) мезорівень глобальної господарської системи;
- c) мікрорівень глобальної господарської системи.

7. Початок формування світового господарства, як правило, датується:

- a) кінцем ХІХ – початком ХХ ст.;
- b) серединою ХХ ст. (після Другої світової війни);
- c) межею ХУ-ХУІ ст.;
- d) початком ХУІІІ ст.

8. Світове господарство на початку ХХІ ст. (визначить правильні характеристики):

- a) глобальне за своїми масштабами;
- b) є однорідним;
- c) ґрунтується на принципах ринкової економіки;
- d) ґрунтується на політичних міркуваннях економічної еліти світу.

9. Класифікація ООН виокремлює наступні групи країн:

- a) економічно розвинуті країни, країни, що розвиваються (НІК та найменш розвинуті), країни з транзитивною економікою, соціалістичні країни;
- b) високорозвинуті країни, країни вище середнього рівня розвитку, країни нижче середнього рівня розвитку, бідні країни;
- c) країни з закритою економікою та країни з відкритою економікою.

10. Який тип економічного розвитку найбільш притаманний найменш розвинутим країнам?

- a) аграрний;
- b) індустріальний;

- c) постіндустріальний;
- d) аграрно-індустріальний.

11. Міжнародна економічна взаємодія – це:

- a) найпростіші одиничні випадкові економічні зв'язки, що мають епізодичний характер і регулюються переважно разовими угодами. Зв'язки цього рівня більше притаманні юридичним і фізичним особам;
- b) це стійкі економічні зв'язки між суб'єктами МЕН, які базуються на міжнародних економічних угодах і договорах, укладених на тривалий період часу;
- c) міцні тривалі зв'язки кооперативного типу, які в своїй основі мають спільні, заздалегідь вироблені й узгоджені наміри, закріплені в довгострокових економічних договорах і угодах;
- d) вищий рівень розвитку МЕН, який характеризується взаємним сплетінням економік різних країн, проведенням узгодженої державної політики як у взаємних економічних відносинах, так і у відносинах з третіми країнами.

12. До підсистем світового господарства відносяться:

- a) міжнародна торгівля, міжнародне переміщення робочої сили, міжнародний кредит, міжнародна передача технологій, валютно-фінансові відносини, економічна інтеграція;
- b) технологічна, економічна, політико-правова, соціально-культурна;
- c) макрорівень, мікрорівень, наднаціональний рівень.

13. Назвіть характерні риси міжнародних економічних відносин промислово розвинених країн:

- a) мають зрілі форми розвитку, розвиваються в умовах конкуренції і глибоких зв'язків, що переходять зі стадії інтернаціоналізації до стадії інтеграції;
- b) залишаються ще відокремленими, не зазнають всієї сили впливу міжнародної конкуренції, відбувається докорінний злам механізму їх міжнародних економічних відносин;
- c) характеризуються зміною моделі міжнародних економічних відносин і ролі у світовому господарстві.

14. З особливостей міжнародних економічних відносин на сучасному етапі вкажіть ту, що зумовлена розпадом соціалістичної системи:

- a) посилення взаємозв'язку між національними та інтернаціональними інтересами;
- b) зміна соціально-економічної моделі світу;
- c) активний вплив на міжнародні економічні відносини НТР;
- d) посилення механізмів регулювання міжнародних економічних відносин.

15. З особливостей міжнародних економічних відносин на сучасному етапі вкажіть ту, що зумовлює раціональні зміни в структурі міжнародних економічних відносин:

- a) посилення взаємозв'язку між національними і міжнародними інтересами;
- b) зміна соціально-економічної моделі світу;
- c) активний вплив на міжнародні економічні відносини НТР;
- d) підсилення механізмів регулювання міжнародних економічних відносин.

16. З факторів розвитку міжнародних економічних відносин у світовому господарстві вкажіть той, що виник на початку 50-х років ХХ ст.:

- a) відмінності в природних умовах і ресурсах;
- b) міжнародний поділ праці;
- c) НТР;
- d) формування крупної промисловості.

17. Проявом дії якого закону є поглиблення техніко-економічних та технологічних зв'язків національних економік:

- a) закону інтернаціональної вартості;
- b) закону інтернаціоналізації виробництва;
- c) закону накопичення;
- d) закону відповідності виробничих відносин рівню та характеру продуктивних сил.

18. З особливостей міжнародних економічних відносин на сучасному етапі вкажіть ту, що забезпечує управління ними на міжнародному рівні:

- a) посилення взаємозв'язку між національними та міжнародними інтересами;
- b) зміна соціально-економічної моделі світу;
- c) активний вплив на міжнародні економічні відносини НТР;
- d) посилення механізмів регулювання міжнародних економічних відносин.

19. Система умов і факторів існування міжнародних економічних зв'язків – це:

- a) внутрішнє середовище МЕН;
- b) середовище розвитку МЕН;
- c) зовнішнє середовище МЕН;
- d) предмет МЕН.

20. Рівень зв'язків між фірмами різних країн – це:

- a) макрорівень розвитку МЕН;
- b) мікрорівень розвитку МЕН;
- c) метарівень розвитку МЕН;

d) глобальний рівень розвитку МЕВ.

21. Міцні тривалі зв'язки кооперативного типу, які в своїй основі мають спільні, заздалегідь вироблені й узгоджені наміри, закріплені в довгострокових економічних договорах і угодах – це:

- a) міжнародні економічні контакти;
- b) міжнародна економічна взаємодія;
- c) міжнародне економічне співробітництво;
- d) міжнародна економічна інтеграція.

22. Система господарських зв'язків між національними економіками окремих країн, які реалізуються через суб'єктів господарювання – це:

- a) міжнародні економічні відносини;
- b) предмет міжнародних економічних відносин;
- c) мета здійснення МЕВ;
- d) головна мета МЕВ.

23. Безпосередні зв'язки із спеціалізації і кооперування в галузі виробництва та науково-технічних робіт – це:

- a) міжнародні економічні відносини;
- b) предмет міжнародних економічних відносин;
- c) одна з цілей здійснення МЕВ;
- d) головна мета МЕВ.

24. Найпростіші одиничні випадкові економічні зв'язки, що мають епізодичний характер і регулюються переважно разовими угодами. Зв'язки цього рівня більше притаманні юридичним і фізичним особам – це:

- a) міжнародні економічні контакти
- b) міжнародна економічна взаємодія
- c) міжнародне економічне співробітництво
- d) міжнародна економічна інтеграція.

25. Міжнародний поділ праці – це:

- a) вищий ступінь розвитку суспільно-територіального поділу праці між країнами, основою якого є економічно вигідна спеціалізація окремих країн і обмін між ними випущеною продукцією визначеної кількості та якості;
- b) форма поділу праці між країнами, за якої збільшення концентрації однорідного виробництва відбувається на базі диференціації національних виробництв, виділення в самостійні (відокремлені) технологічні процеси, в окремі галузі виготовлення продукції понад внутрішні потреби;

- c) взаємовідносини між державами при обміні продуктами праці різних галузей виробництва;
- d) об'єднання зусиль виробників декількох країн у випуску певних видів товарів для світового ринку.

26. Міжнародна спеціалізація виробництва – це:

- a) вищий ступінь розвитку суспільно-територіального поділу праці між країнами, основою якого є економічно вигідна спеціалізація окремих країн і обмін між ними випущеною продукцією визначеної кількості та якості;
- b) форма поділу праці між країнами, за якої збільшення концентрації однорідного виробництва відбувається на базі диференціації національних виробництв, виділення в самостійні (відокремлені) технологічні процеси, в окремі галузі виготовлення продукції понад внутрішні потреби;
- c) взаємовідносини між державами при обміні продуктами праці різних галузей виробництва;
- d) об'єднання зусиль виробників декількох країн у випуску певних видів товарів для світового ринку.

27. Міжгалузева спеціалізація – це:

- a) вищий ступінь розвитку суспільно-територіального поділу праці між країнами, основою якого є економічно вигідна спеціалізація окремих країн і обмін між ними випущеною продукцією визначеної кількості та якості;
- b) форма поділу праці між країнами, за якої збільшення концентрації однорідного виробництва відбувається на базі диференціації національних виробництв, виділення в самостійні (відокремлені) технологічні процеси, в окремі галузі виготовлення продукції понад внутрішні потреби;
- c) взаємовідносини між державами при обміні продуктами праці різних галузей виробництва;
- d) об'єднання зусиль виробників декількох країн у випуску певних видів товарів для світового ринку.

28. Міжнародне виробниче кооперування – це:

- a) вищий ступінь розвитку суспільно-територіального поділу праці між країнами, основою якого є економічно вигідна спеціалізація окремих країн і обмін між ними випущеною продукцією визначеної кількості та якості;
- b) форма поділу праці між країнами, за якої збільшення концентрації однорідного виробництва відбувається на базі диференціації

національних виробництв, виділення в самостійні (відокремлені) технологічні процеси, в окремі галузі виготовлення продукції понад внутрішні потреби;

- c) взаємовідносини між державами при обміні продуктами праці різних галузей виробництва;
- d) об'єднання зусиль виробників декількох країн у випуску певних видів товарів для світового ринку.

29. Конкретними формами міжнародного поділу праці є:

- a) міжнародна спеціалізація;
- b) міжнародна кооперація;
- c) міжнародне комбінування;
- d) усе вищеназване.

30. Який з факторів міжнародного поділу праці є важливішим у сучасних умовах:

- a) природно-географічні;
- b) науково-технічний прогрес;
- c) соціально-економічні;
- d) політичні фактори.

РОЗДІЛ 2. ІНТЕГРАЦІЙНІ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ВИМІРИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Ключові поняття:

Інтеграція; глобалізація; регіоналізація; рівні регіоналізації; рівні міжнародної економічної інтеграції; ЄС; НАФТА; АСЕАН; АТЕС; ЕКОВАС.

Глобалізація як метасистема. Інформаційна революція як умова глобалізації. Світовий фінансовий ринок. Транснаціоналізація світової економіки як прояв глобалізації. Міжнародні організації як регулятори світових економічних процесів. Глобальний наднаціональний простір. Зміна ролі держави в умовах глобалізації. Економічні стратегії держави в умовах глобалізації. Ступінь глобалізованості країни.

Міжнародна конкурентоспроможність. Структурна політика. Системна інтеграція у світове господарство. Інтеграційна макровзаємодія на міжрегіональному рівні. Стратегічні пріоритети. План дій «Україна – Європейський Союз». Європейська політика сусідства. Інтеграційні вектори України.

2.1. Інтеграційні процеси в системі світового господарства

Найбільш суттєвим виміром функціонування та розвитку міжнародних економічних відносин, як підсистеми світового господарства є інтеграція.

Сутність інтеграційних процесів

Економічна інтеграція є наслідком поглиблення міжнародного та наднаціонального світогосподарського поділу праці. На певному етапі розвитку цього процесу процесів економічні стосунки між країнами світу характеризуються вже не тільки торговельними, а й тісними виробничими, фінансовими зв'язками. Економічна інтеграція - це процес зближення національних економік шляхом утворення єдиного економічного простору для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, робочої сили через національні кордони. Національні економіки, спеціалізуючись на певних товарах та послугах, водночас доповнюють одна одну в системі світового господарства. Слово "інтеграція" походить від латинського "integer" - цілий; отже, інтеграція веде до утворення цілісної економічної системи.

Інтеграційний рух суттєво прискорився з середини ХХ століття, коли він став невід'ємним атрибутом системи світового господарства. Інтеграція має різні прояви: кооперативні зв'язки між виробничими структурами держав; формування міжнародних органів і організацій; регіональні інтеграційні об'єднання; діяльність транснаціональних корпорацій і транснаціональних банків тощо. У новому столітті інтеграція поширюється як територіально, охоплюючи нові країни й регіони, так і особливо в глибину, втягуючи

практично всі галузі світової економіки – виробництво товарів та послуг, торгівлю, валютно-кредитну сферу, а також інформаційне середовище, науку, культуру, тощо.

Інтеграційні процеси тісно пов'язані з глобалізацією міжнародних економічних відносин. Інтеграція активізується глобальними економічними процесами. Тому, маючи на увазі багатовимірність економічної інтеграції, доцільно розглянути цей процес на двох найпоширеніших рівнях: на глобальному й на регіональному.

Глобальний вимір інтеграції Інтеграційні процеси, на первісному рівні маючи інтеграції білатеральну форму (тобто зміцнення економічних стосунків між двома країнами), поступово поширюються на регіональний рівень, а потім набувають глобального характеру. Фактично обидва процеси – глобалізація й регіоналізація – відбуваються одночасно й у взаємозв'язку. Різниця в тому, що глобальна форма інтеграції територіально не локалізована або фактор території не є визначальним. Наприклад, до Європейського банку реконструкції й розвитку (ЄБРР) крім європейських держав входять Австралія, Єгипет, Ізраїль, Кіпр, Марокко, Мексика, Нова Зеландія, Республіка Корея, США, Японія, а також азійські республіки СНД. Важливою, суттєвою ознакою глобальної інтеграції є те, що вона, охоплюючи практично всі країни планети, буквально «пронизує» світову економіку, виводячи її на принципово новий якісний рівень. Можна передбачити, що з подальшим поглибленням глобалізації світова економіка перетвориться на суцільну інтегровану економічну систему.

Глобальна економічна інтеграція має цілу низку напрямів і форм. Це й утворення світового ринку товарів та послуг, світового фінансового ринку, глобальної інформаційної системи; це також діяльність транснаціональних корпорацій і транснаціональних банків, утворення й функціонування міжнародних економічних організацій. Найбільш виразно глобальний вимір інтеграції якраз проявляється у формі міжнародних економічних організацій.

Міжнародні економічні організації є регуляторами міжнародних економічних відносин і суттєво впливають на їх характер, напрямки, механізм здійснення.

Найбільш впливовим і всеохоплюючим регулятором є система Організації Об'єднаних Націй, яка утворилася в 1945 році. Головною метою утворення ООН було збереження миру в усьому світі й запобігання військових конфліктів. Але поступово поле діяльності Організації розширювалося, охоплюючи інші напрямки міжнародного політичного співробітництва, економічні й соціальні відносини, культуру, науку, екологію тощо. При цьому найдинамічнішим виявилось розширення компетенції ООН саме в соціально-економічній сфері. Переважна більшість програм, комісій, спеціалізованих закладів, фондів Організації спрямована на регулювання економічного

співробітництва між її членами. Серед спеціалізованих закладів є могутні організації, які беззаперечно керують сьогодні найважливішими сферами міжнародної економіки, МВФ, Всесвітній Банк, Світова організація торгівлі. У структурі ООН є органи, що регулюють міжнародні економічні відносини на галузевому рівні (ЮНІДО, ФАО, ІКАО та ін.), й такі, що координують співробітництво між країнами на регіональному рівні (регіональні комісії ЕКОСОР).

Спеціалізовані заклади ООН включають в собі найавторитетніші міжнародні організації економічної сфери, наприклад, МВФ, МБРР, МОП, ЮНІДО, СОТ та інші. Серед програм слід назвати, в першу чергу, Світову продовольчу програму (СПП) й Програму розвитку ООН (ПРООН). Важливу регулюючу роль в системі міжнародних економічних відносин відіграють також Фонд розвитку інвестицій, Світова продовольча рада, Конференція ООН з торгівлі й розвитку (ЮНКТАД).

Поза структурою ООН необхідно виокремити такі важливі регулятори міжнародних економічних відносин як Організація економічного співробітництва й розвитку (ОЕСР), що сполучає 30 найрозвиненіших країн світу, а також консультативні групи держав. Серед останніх особливий вплив мають «Група Семи (Г-7)», яка складається зі США, Японії, Великої Британії, Німеччини, Франції, Італії й Канади, й «Група Двадцяти (Г-20)», яка включає розвинуті країни Європи, а також США, Канаду, Росію, Японію, Китай та Індію.

Численну групу складають міжнародні організації з регулювання економічних відносин на галузевому рівні серед них більшість включена до системи ООН, але є й такі, що мають неурядовий характер. Всі ці організації можна згрупувати в декілька блоків.

Міжнародні організації з регулювання відносин у виробничій сфері. До цього блоку належать, зокрема, такі впливові організації: Організація з промислового розвитку (ЮНІДО); Міжнародна агенція з атомної енергії (МАГАТЕ); Агенція з ядерної енергії (АЯЕ); Міжнародна енергетична агенція (МЕА); Продовольча й сільськогосподарська організація (ФАО); Світова продовольча програма (СПП); Міжнародний фонд сільськогосподарського розвитку (МФСР).

В галузі транспорту й зв'язку слід назвати Міжнародну морську організацію (ІМО); Міжнародну організацію цивільної авіації (ІКАО); Світовий поштовий союз (СПС); міжнародний союз електрозв'язку (МСЕ).

В соціальній сфері найважливішу роль відіграють: Міжнародна організація праці (МОП); Організація Об'єднаних Націй з питань освіти, науки й культури (ЮНЕСКО); Світова туристська організація (СТО); Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ).

Міжнародне регулювання торговельних відносин здійснюється, насамперед, такими організаціями: Світова організація торгівлі (СОТ); Конференція Організації Об'єднаних Націй з торгівлі й розвитку

(ЮНКТАД); Міжнародний торговельний центр (ЮНКТАД/СОТ); Комісія Організації Об'єднаних Націй з прав міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ); Міжнародна торговельна палата (МТП).

Міжнародне регулювання фінансової сфери. Організації цього блоку мають виключно сильний вплив на міжнародні економічні відносини. До них належать: Міжнародний валютний фонд (МВФ); Група Всесвітнього Банку – Міжнародний банк реконструкції й розвитку (МБРР), Міжнародна фінансова корпорація (МФК), Міжнародна асоціація розвитку (МАР), Багатостороння агенція з гарантії інвестицій (БАГІ); Банк міжнародних розрахунків.

Специфічну групу складають клуби кредиторів, серед яких виокремлюються Паризький і Лондонський клуби; вони здійснюють нагляд за процесом сплати боргів країнами-боржниками і таким чином сприяють розв'язанню проблеми заборгованості на міжнародному рівні.

Таким чином, міжнародні економічні організації являють собою розгалужену інтеграційну систему на глобальному рівні. В цілому ця система є досить ефективним регулятором міжнародних економічних відносин. Завдяки їй встановлюються єдині стандарти, норми, «правила гри» в економічних стосунках країн між собою. І, що важливо, функціонально міжнародні організації покривають практично всі форми й види міжнародних економічних відносин.

Регіональний вимір інтеграції Регіоналізація світової економіки стала одним із найважливіших проявів процесу економічної інтеграції. Регіональні економічні угруповання формуються на компактній території між країнами, що мають спільні риси в економіці, інтенсивні економічні зв'язки, а також єдині цілі щодо подальшого економічного розвитку.

Ключовими щодо економічних умов інтеграції є такі критерії: рівень розвитку країн, їх ресурсних і технологічних потенціалів; ступінь зрілості ринкових відносин, зокрема національних ринків товарів, послуг, капіталу й праці; масштаби й перспективи розвитку економічних взаємовідносин країн. Важливе значення має також соціально-культурна сумісність.

В регіональних інтеграційних об'єднаннях формується дієвий механізм, що сприяє з'єднанню національних економік в єдине ціле, в суцільну органічну систему. Складовими такого механізму є: статут організації, який визначає її цілі й методи діяльності; наднаціональні керівні органи; узгоджена економічна політика.

Регіональні інтеграційні об'єднання суттєво відрізняються одне від одного як територіальною організацією, так і глибиною, зрілістю інтеграційних процесів.

В просторовому відношенні можна виявити макрорегіональний, мезорегіональний і мікрорегіональний рівні інтеграції.

На макрорегіональному рівні формуються організації, які складаються з цілісних економік держав, що розташовані на досить великому просторі. Таких організацій сьогодні вже декілька десятків на усіх континентах планети. Серед найбільш відомих – Європейський Союз, Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС), Співдружність Незалежних Держав (СНД), Північно-Американська угода про вільну торгівлю (НАФТА).

На мезорегіональному рівні інтеграційний процес відбувається у формі співробітництва між прикордонними адміністративно-територіальними утвореннями держав. Прикладом можуть слугувати євро регіони (серед них за участю українських територіальних одиниць – «Нижній Дунай», «Карпати» та ін.).

На мікрорегіональному рівні формуються спільні спеціальні економічні зони (СЕЗ).

За ступенем розвитку інтеграційного процесу виокремлюються такі рівні або стадії регіональної інтеграції:

-зона преференційної торгівлі; на цьому рівні лібералізується торгівля деякими товарами та послугами між країнами-членами. Така форма інтеграції є найпоширенішою у світі, вона, зокрема, притаманна СНД;

-зона вільної торгівлі – знімаються тарифи в торгівлі між членами об'єднання на усі товари й послуги, а в торгівлі з третіми країнами кожен член об'єднання здійснює власну тарифну політику; прикладом може слугувати Північно-Американська асоціація вільної торгівлі (НАФТА); Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ);

-митний союз – члени об'єднання встановлюють єдиний тариф в торгівлі з третіми країнами. Одним з прикладів є Митний Союз між Росією, Білоруссю, Казахстаном;

-спільний ринок – лібералізується не тільки торгівля, але й рух факторів виробництва; приклад – МЕРКОСУР;

-економічний і валютний союз – здійснюється єдина політика у всіх сферах господарства й впроваджується спільна валюта; поки що єдиним прикладом є Європейський Союз.

Сьогодні вже нараховуються десятки регіональних інтеграційних об'єднань різних рівнів. Найважливіші з них такі.

1. Європа:

-Європейський Союз (ЄС): Австрія, Бельгія, Болгарія, Велика Британія, Греція, Данія, Естонія, Ірландія, Італія, Іспанія, Кіпр, Латвія, Литва, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Німеччина, Польща, Португалія, Румунія,

Словаччина, Словенія, Угорщина, Фінляндія, Франція, Чехія, Швеція, Хорватія – всього 28 держав.

-Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ): Ісландія, Норвегія, Швейцарія, Ліхтенштейн.

-Співдружність Незалежних Держав (СНД): Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Казахстан, Киргизстан, Молдова, Росія, Таджикистан, Узбекистан, Туркменістан, Україна.

-Організація Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС): Азербайджан, Албанія, Болгарія, Вірменія, Греція, Грузія, Молдова, Росія, Румунія, Туреччина, Україна, Сербія.

-ГУАМ: Грузія, Україна, Азербайджан, Молдова.

2. Азія та Азіатсько-Тихоокеанський регіон

-Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС): Австралія, Бруней, В'єтнам, Індонезія, Канада, Китай, Республіка Корея, Кірибаті, Малайзія, Мексика, Маршаллові Острови, Нова Зеландія, Папуа-Нова Гвінея, Перу, Росія, Сінгапур, США, Таїланд, Тайвань, Філіппіни, Чилі, Японія.

-Асоціація держав Південно – Східної Азії (АСЕАН): Бруней, В'єтнам, Індонезія, Камбоджа, Лаос, Малайзія, М'янма, Філіппіни, Сінгапур, Таїланд.

-«План Коломбо» зі спільного економічного і соціального розвитку в Азії й Тихому океані: Велика Британія, США, Канада, Японія, Австралія, Нова Зеландія, Індія, Пакистан, Шрі-Ланка, Афганістан, Ірак, Непал, М'янма, Мальдівська Республіка, Бутан, Бангладеш, Лаос, Камбоджа, Малайзія, Таїланд, Сінгапур, Папуа - Нова Гвінея, Індонезія, Філіппіни, Фіджі, Республіка Корея.

-Рада арабської економічної єдності (РАЕЄ): Єгипет, Ірак, Йорданія, Ємен, Кувейт, Лівія, Мавританія, Об'єднані Арабські Емірати, Палестина, Сирія, Сомалі, Судан.

-Шанхайська організація співробітництва (ШОС): Росія, Казахстан, Киргизстан, Таджикистан, Узбекистан, Китай.

3. Північна та Південна Америка

-Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА): США, Канада, Мексика.

-Латиноамериканська асоціація інтеграції (ЛААІ): Аргентина, Болівія, Бразилія, Венесуела, Колумбія, Мексика, Парагвай, Перу, Уругвай, Чилі, Еквадор.

-Південний спільний ринок (МЕРКОСУР): Аргентина, Бразилія, Парагвай, Уругвай.

4. Африка

-Економічне співробітництво держав Західної Африки (ЕКОВАС): Бенін, Буркіна-Фасо, Кот-д'Івуар, Кабо-Верде, Гамбія, Гана, Гвінея, Гвінея-Бісау, Ліберія, Малі, Мавританія, Нігер, Нігерія, Сенегал, Сьєрра – Леоне, Того.

-Митний і економічний союз Центральної Африки (ЮДЕАК): Габон, Камерун, Конго, Центральноафриканська Республіка, Чад, Екваторіальна Гвінея.

Розглянемо дію механізму інтеграційного процесу на прикладі деяких регіональних об'єднань.

1.У Європі найважливішим регіональним інтеграційним об'єднанням є Європейський Союз.

Європейський Союз сьогодні являє собою найвищий рівень регіональної інтеграції. За глибиною економічної взаємодії країн-членів і розвитком інституційної структури він поки що не має собі рівних.

Європейський Союз було утворено в 1992 році згідно з Маастрихтським договором (набув чинності у 1993 році). До цього часу інтеграційний процес в Європі вже тривав 40 років, починаючи з утворення Європейського об'єднання вугілля й сталі (1951 р.), а потім перейшовши на наступний щабель інтеграції – Європейське Економічне Співтовариство (1957 р.). Таким чином, формування Європейського Союзу базувалося на вже досить розвинутій інтеграційній основі. В межах ЄЕС вже був створений митний союз (1968 р.) і спільний ринок. Маастрихтський договір надав нового імпульсу в розвитку європейських інтеграційних процесів.

Таблиця 2.1

Показники ВВП держав ЄС у 2015 р. (за ПКС)

Країни	ВВП	
	абс., млрд. дол.	на душу населення, тис. дол.
Австрія	404	47,3
Бельгія	494	43,6
Болгарія	137	19,1
Велика Британія	2679	41,2
Греція	286	26,4
Данія	259	45,7
Естонія	37,5	28,6
Ірландія	257	55,5
Іспанія	1615	34,8
Італія	2171	35,7
Кіпр	28,1	32,8
Латвія	49,1	24,7
Литва	82,4	28,4
Люксембург	55,7	98,9

<i>Продовження таблиці 2.1</i>		
Мальта	15,4	35,8
Нідерланди	833	49,2
Німеччина	3841	46,9
Польща	1005	26,5
Португалія	290	27,8
Румунія	414	20,8
Словаччина	161	29,7
Словенія	64	31,0
Угорщина	258	26,2
Фінляндія	225	41,1
Франція	2647	41,2
Хорватія	91,1	21,6
Чехія	332	31,5
Швеція	473	47,9
ЄС-28	19204,3	37,1

Джерело[<http://www.imf.org>]

Головною метою Європейського Союзу проголошується сприяння інтегруванню Європи в єдине економічне й політичне ціле для подальшого економічного прогресу її народів. Зі змісту головної мети випливають такі основні цілі:

- досягнення високого рівня економічного розвитку й зайнятості;
- утворення єдиного простору без внутрішніх кордонів;
- створення економічного й валютного союзу;
- здійснення спільної зовнішньої політики;
- здійснення в майбутньому спільної оборонної політики;
- захист прав та інтересів народів Союзу шляхом запровадження спільного громадянства.

Діяльність ЄС ґрунтується на загальних принципах міжнародного співробітництва:

- вірність принципам свободи, демократії та поваги людських прав;
- визначення верховенства права;
- поважання національної ідентифікації держав-членів.

Станом на 2016 р. Європейський Союз складається з 28 держав-членів.

Інтеграційний механізм Європейського Союзу включає розгалужену й ефективну організаційну структуру, яка являє собою єдину наднаціональну інституційну систему.

Організаційно ЄС ґрунтується на загальних основах західної політичної системи, проте має деякі власні відмінності. До них належать:

Об'єднання інститутів двох типів – міждержавних і наднаціональних. Особи, що входять у органи першого типу, діють як офіційні представники держав-членів. Функціонери органів другого типу також призначаються своєю державою, але діють як незалежні особи.

Гнучкий розподіл компетенцій між органами ЄС і національними урядами. У загальному вигляді компетенції розподіляються по трьох напрямках:

- сфери спільної політики ЄС (аграрна, торговельна та ін.);
- сфери змішаної компетенції – за окремі питання відповідають органи ЄС, а за -решту – національні уряди (регіональна, соціальна політика);
- сфери, де функції ЄС обмежуються координацією дій держав-членів й розробкою рекомендацій (макроекономічна політика, охорона довкілля та ін.).

Значна кількість рішень, що приймають органи ЄС, мають рекомендаційний характер.

У межах, що визначені договорами, право ЄС має переважаючий характер над національними законодавствами держав-членів.

Головні органи Європейського Союзу:

Європейська рада.

Європейський парламент.

Рада Європейського Союзу.

Європейський суд.

Європейська Комісія.

Палата аудиторів

Кожен орган ЄС має чітко визначені функції.

Європейська рада є вищим органом ЄС. Вона складається з керівників держав або урядів та їх політиків, якими є міністри закордонних справ. Європейська рада дає Союзу необхідні імпульси для розвитку та визначає його загальні політичні орієнтири.[58, р.92] Рада збирається двічі на рік для обговорення найактуальніших питань діяльності Союзу. Вона надає Європейському парламенту доповідь про хід кожного засідання і щорічний письмовий звіт про результати своєї діяльності.

Європейський парламент складається з представників держав ЄС, які обираються прямим загальним голосуванням. Європейський парламент бере участь у процесі прийняття актів ЄС, висловлюючи свою згоду або рекомендації. Раніше роль парламенту була саме рекомендаційною, але, згідно Маастрихтській угоді, тепер він має і законодавчі функції; по деяким важливим постановам необхідна його згода. Парламент має й контрольні функції: він слідкує за порушеннями правил та норм іншими органами (Європейською радою, Комісією та ін.). З цією метою він може утворювати тимчасовий Комітет з розслідування.

Парламент має повноваження у прийнятті бюджету ЄС. Він може вносити поправки до бюджету, може навіть відхилити бюджет в цілому.

Рада Європейського Союзу називається ще Радою міністрів, оскільки її членами є міністри країн-учасниць. При цьому, в залежності від питання, що розглядається на черговій сесії, члени Ради можуть бути представлені різними міністрами (закордонних справ або фінансів, або екології тощо).

Кількість голосів у представників в Раді від кожної країни неоднакова.

Рада забезпечує координацію загальної економічної політики держав-членів. Вона має повноваження приймати рішення з найважливіших питань. В своїй роботі Рада спирається на Комітет постійних представників, який складається з 28 послів (по одному від кожної країни). Комітет відповідає за підготовку роботи Ради та виконує завдання, покладені на нього Радою.

Європейська комісія є виконавчим органом Союзу. Вона забезпечує дотримання всіх положень Угоди про утворення ЄС всіма структурними підрозділами. Комісія готує рекомендації щодо прийняття рішень з різних питань діяльності Союзу, приймає участь у розробці найважливіших заходів, які здійснюють Рада і Парламент. Комісія також готує загальний щорічний звіт про діяльність ЄС.

Найголовніша функція Комісії полягає в слідкуванні за сумлінним виконанням державами-членами рішень Ради Європейського Союзу, щоб конкуренція між ними була чесною і ніхто не отримав би “незаконні” пільги. [58, р.96] - додаткові кредити, дотації тощо. Це відноситься також і до окремих фірм, якщо вони ведуть нечесну конкурентну боротьбу, Комісія може прийняти рішення про їх покарання штрафом.

Європейський Суд забезпечує дотримання законності при тлумаченні положень Угоди про ЄС. Він складається з 15 суддів і 9 генеральних адвокатів. Обов'язком генерального адвоката є представлення Суду мотивованого висновку по справі, яка там розглядається. Судді та адвокати обираються з числа осіб, незалежність, компетентність і порядність котрих не підлягає сумніву [58, р.96]; вони призначаються на термін 6 років. Судді обирають президента Суду строком на 3 роки.

Важливою складовою інтеграційного механізму ЄС є спільна економічна політика. Основні напрямки економічної політики: торгівля (внутрішня й зовнішня), виробництво, рух факторів виробництва, валютні відносини, соціальна політика.

Спільна торговельна політика. Вона ґрунтується на митному союзі, затвердження будови якого відбулося в 1968 році. Митні збори на імпорт та експорт товарів між членами Союзу скасовані; це стосується як протекціоністського мита, так і фіскального. Ставки митних тарифів щодо третіх країн – єдині і затверджуються Радою за рекомендацією Комісії. Забороняються кількісні обмеження (квоти й таке інше) і торгівлі між державами-членами.

Для стимулювання експорту в треті країни здійснюється політика надання виробникам тих товарів, в експорті яких зацікавлений ЄС. Спільна

торговельна політика базується на єдиних принципах, щодо укладання угод з третіми країнами. Це стосується не тільки в становленні тарифів та квот, але й спільних заходів демпінгу на міжнародних ринках.

Промислова політика спрямована на підвищення конкурентоспроможності, промисловості країн ЄС. Для цього створюються умови: сприяння структурній перебудові відповідно науково-технічному прогресу; заохочення ініціативи і розвитку підприємництва, особливо малих і середніх підприємств; сприяння співпраці між підприємствами; стимулювання інноваційної політики, впровадження наукових досліджень і нової технології у виробництво.

Аграрна політика є важливою складовою частиною спільної економічної політики країн ЄС. Метою сільськогосподарської політики є збільшення продуктивності сільськогосподарського виробництва шляхом підтримки технічного прогресу, забезпечення раціонального розвитку сільського господарства, оптимального використання факторів виробництва, особливо людської праці. Для досягнення означених цілей заснована спільна організація сільськогосподарських ринків. Ця організація займається регулюванням цін, надає виробникам маркетингові послуги, сприяє стабілізації обсягів експорту та імпорту сільськогосподарської продукції. Впроваджується єдина цінова політика.

Політика в галузі транспорту й зв'язку спрямована на утворення єдиної інфраструктури в просторі ЄС. З цією метою розроблено й впроваджено спільні правила щодо перевезень вантажів і пасажирів між державами – членами, встановлено єдині тарифи. Ліквідуються всілякі перешкоди на шляху перевезень від країни до країни. Водночас, для найменш розвинутих регіонів ЄС дозволяються пільгові тарифи; обумовленість таких тарифів вивчає Комісія, вона ж дає висновок з цього приводу.

Сприяння міжнародному рухові факторів виробництва. Економічна політика ЄС передбачає ліквідацію обмежень на пересування капіталу та робочої сили між державами – членами, лібералізується рух капіталу також між державами – членами і третіми країнами. Забороняються обмеження на платежі між країнами. Лібералізація руху капіталу включає прямі і портфельні інвестиції, надання фінансових послуг і допуск цінних паперів на ринки капіталу. Договором передбачено, що у випадках, коли переміщення капіталу в треті країни або з них погрожує економічному стану Союзу, щодо третіх країн можуть бути запроваджені захисні заходи” (тобто обмеження).

Гарантується свобода пересування працівників у межах Союзу. Вона означає скасування будь-якої дискримінації на національній основі між представниками держав-членів; це ж стосується і оплати за працю. Всі громадяни Союзу мають однакові права на безпеку й охорону здоров'я. Окремо стимулюється обмін молодими працівниками між державами.

Основними елементами валютної інтеграції є: режим спільно плаваючих валютних курсів; валютна інтервенція; утворення колективної валюти як міжнародного платіжно-резервного засобу; спільні фонди взаємного кредитування країн-членів для підтримки курсів валют; міжнародні регіональні валютно-кредитні і фінансові організації для валютного й кредитного регулювання.[58, р.103]

Соціальна політика Європейського Союзу має на меті сприяння зайнятості, поліпшення життя та праці трудівників країн-членів. Вона спрямована на забезпечення соціального захисту населення, на встановлення партнерських відносин між управлінцями й працівниками, на боротьбу з безпідставними звільненнями робітників.

Серед цілей соціальної політики одне з чільних місць займає поліпшення умов праці, захист здоров'я та безпека працівників. Ставиться завдання забезпечити рівність чоловіків і жінок щодо можливостей на ринку праці та ставлення до них на роботі. Передбачається захист робітників по закінченні строку дії їхнього контракту.

Складовою частиною соціальної політики ЄС є розвиток якості освіти. ЄС націлює держави-члени на тісну співпрацю в цьому напрямку. Політика галузі освіти, зокрема, передбачає викладання та широке розповсюдження мов держав-членів, мобільність студентів та викладачів, визнання дипломів навчальних закладів усіх країн-членів, обмін інформацією та досвідом з питань освіти. Особливого значення надається розвиткові молодіжних обмінів між країнами. Доцільним вважається розвиток заочного навчання.

Європейський Союз за майже два десятиліття свого існування досяг значних успіхів. Інтеграційні процеси сполучили його національні економіки в єдиний економічний простір. Іноді, особливо в статистичних оглядах, ЄС розглядається як своєрідна єдина держава, що поєднує національну ідентичність і суверенність кожного члену союзу з розвинутими наднаціональними структурами. Сьогодні Європейський Союз як цілісне економічне утворення випереджає США за розміром ВВП, а за експортом товарів та послуг його частка у світовому експорті становить майже 40%. Завдяки виваженій економічній і соціальній політиці рівень життя населення Союзу значно вищий, ніж в більшості регіонів планети.

В той же час перед Європейським Союзом ще стоять невирішені проблеми. Одна з них полягає у нерівномірності економічного розвитку країн, що його складають. При середньому душевому розмірі ВВП у 37,1 тис. дол. Люксембург має майже 99 тис., Ірландія понад 50 тис., Австрія, Нідерланди, Німеччина, Швеція, Франція, Велика Британія понад – 40 тис., Італія, Іспанія, Мальта – понад 30 тис., тоді як «новачки» мають значно менші показники: Литва – 28 тис., Латвія – 24 тис., Болгарія – 19 тис., Румунія – 20,8 тис. доларів на душу населення. У 2015 році серед країн Євросоюзу найвищий рівень мінімальної заробітної плати – 1923 євро на місяць встановлений у

Люксембурзі. Ще 6 країн ЄС мають середньомісячну мінімальну зарплату у межах 1,5 тис. євро (Великобританія, Нідерланди, Бельгія, Німеччина, Ірландія, Франція). Разом з тим, рівень мінімальної зарплати у країнах, які нещодавно приєдналися до ЄС, є значно нижчим: від 418 євро на місяць у Польщі до 194 євро у Болгарії.

Рівень безробіття у країнах ЄС знизився у порівнянні з показниками минулого року в середньому на 0,8%. Про це свідчать дані, оприлюднені Євростатом. Так, за інформацією відомства, рівень безробіття у Євросоюзі у жовтні 2015 р. становив 9,3%, не змінившись у порівнянні з вереснем 2015 р. і знизившись на 0,8% у порівнянні з жовтнем минулого року (10,1%). Це найнижчий показник, що був зафіксований в ЄС з вересня 2009 р.

Серед держав-членів ЄС, за даними Євростату, найнижчі показники безробіття у жовтні 2015 були зафіксовані у Німеччині (4,5%), Чехії (4,7%), на Мальті (5,1%), а найвищий – у Греції (24,6% у серпні 2015 року) та Іспанії (21,6%).

Розбіжності між членами Союзу існують і в рівнях продуктивності праці. Цей показник на одного працюючого по ЄС у 2014 році дорівнював - у Франції 192 тис. дол., Німеччині 81,2 тис. дол., Великобританії 78,2 тис. дол.; в той же час він складав для Латвії 24,5 тис. дол., Литви 25,8 тис. дол., Польщі 27,7 тис. дол., Болгарії 15 тис. дол.. За показником продуктивності праці ЄС в цілому поступається США, де він складає 105,7 тис.дол. до середнього по Союзу. [<http://www.nbrb.by/bv/articles/10042.pdf>]

Економічні проблеми фінансового характеру виникли у Греції, Португалії, Іспанії й Італії, яким навіть погрожував дефолт. Величезними спільними зусиллями Союзу вдалося пом'якшити небезпечну ситуацію в цих країнах.

Керівництво Європейського Союзу й політичні діячі країн-членів уважно слідкують за економічною ситуацією й запроваджують важливі кроки не тільки для стабілізації ситуації, але й для подальшого поступального розвитку економічної інтеграції в регіоні.

З метою поліпшення функціонування Європейського союзу у складі 28 країн-членів і зміцнення його ролі і позицій на світовій арені в умовах різких глобальних змін було підписано Лісабонську угоду. Лісабонська угода — нова базова угода щодо принципів функціонування ЄС. Ця угода офіційно іменується Лісабонська угода про внесення змін в Угоду про Європейський Союз й Угоду про заснування Європейської Спільноти (Treaty of Lisbon amending the Treaty on European Union and the Treaty establishing the European Community). Офіційне підписання Лісабонської Угоди відбулося 13 грудня 2007 року. Угода набрала чинності 1 грудня 2009 року.

Договір реформування або Лісабонська угода передбачає такі основні положення:

- введення посади президента і вищого представника із закордонної політики і спільної безпеки з адміністративними повноваженнями, з метою єдиного представництва і єдності поглядів ЄС на зовнішній арені ;

- голосування за кваліфікованою більшістю (необхідно мати 55 % країн-членів, які представляють не менше 65 % населення ЄС для прийняття рішення) почнеться з 2014 року, з врахуванням «компромісу Іоанніна», який дозволяє до 2017 року будь-якій групі країн-членів ЄС (не менше чотирьох) вимагати нового обговорення текстів офіційних документів;

- посилення ролі національних парламентів. Законодавчі пропозиції Європейського Союзу («зелені книги», «білі книги», комунікації і законодавчі програми) відтепер скеровуються в національні парламенти для їх детального вивчення і тільки після цього виносяться на прийняття в ЄС;

- зменшення кількості депутатів Європейського Парламенту (з 785 до 750). Кількість депутатів визначається за коефіцієнтом від кількості населення країн-членів;

- Європейська група набула статусу офіційного органу ЄС, наділеного функцією координації економічних політик країн-членів зони євро;

- в Європейському Суді створено три додаткові посади генеральних адвокатів, з яких одну займає представник Польщі, що було зроблено на вимогу останньої;

- Хартія основних прав, яка набрала чинності в усіх країнах-членах Європейського Союзу, окрім Великої Британії і Польщі, визначає обов'язковість дотримання прав людини;

- стосовно контролю за імміграцією вказано, що ЄС розвиває політику, спрямовану на «забезпечення контролю осіб і ефективне спостереження перетину зовнішніх кордонів». [http://europa.eu/lisbon_treaty/index_en.htm]

У напрямі здійснення Лісабонської угоди важливим документом стала нова європейська стратегія під назвою «Європа 2020: стратегія розумного, усталеного й всеохоплюючого зростання». Стратегія була підготовлена Європейською Комісією в 2010 р. Основні фактори зміцнення економіки, визначені Стратегією:

- зважене зростання: розвиток економіки, оснований на знаннях й інноваціях;

- усталене зростання: створення економіки, що ґрунтується на доцільному використанні ресурсів, екології й конкуренції;

- всеохоплююче зростання: сприяння підвищенню рівня зайнятості населення, досягнення соціальної й територіальної злагоди.

На 2020 рік Європейський Союз, згідно зі Стратегією, має досягти таких цілей:

- 75% працездатного населення має бути працевлаштованим;

- 3% ВВП ЄС повинні інвестуватися в дослідження й розробки;

- 30%-не зниження забруднення довкілля;

- не менше 40% молоді повинні мати вищу освіту;
- скорочення числа осіб за межею бідності на 20 млн.

Стабільна, ефективна європейська сім'я з 28 і більше членів – саме такий курс закладено у Лісабонському договорі, у Стратегії «Європа 2020». Ці документи прописують основи функціонування Великої Європи на найближчі 15-20 років.

2. В Азії та Азіатсько-Тихоокеанському регіоні основними інтеграційним утворенням є АСЕАН (Асоціація держав Південно-Східної Азії).

Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН). Заснована в 1967 році. Складається з 10 членів: Бруней, В'єтнам, Індонезія, Камбоджа, Лаос, Малайзія, М'янма, Філіппіни, Сінгапур, Таїланд. Особливістю цієї організації є співробітництво з деякими іншими країнами за ієрархічним принципом (за ступенем значимості); визначаються партнери по діалогу, партнери по консультації і спостерігачі.

Партнери по діалогу – Австралія, Європейський Союз, Канада, Нова Зеландія, Республіка Корея, США, Японія. Партнери по консультації – Росія й Китай.

Місцезнаходження керівних органів АСЕАН - м. Джакарта (Індонезія).

Головною метою АСЕАН є прискорення економічного зростання і соціального прогресу країн регіону. Шляхом досягнення цієї мети є тісне співробітництво і взаємодопомога в економічній, соціальній, культурній і науково-технічній сферах.

Таблиця 2.2

Показники ВВП країн АСЕАН (2015 р. за ПКС)

Країна	ВВП	
	абс., млрд.дол.	на душу населення, тис. дол.
Бруней	33,2	79,6
Камбоджа	54,2	3,5
Індонезія	2842	11,1
Лаос	37,3	5,3
Малайзія	816	26,3
М'янма	284	5,5
Філіппіни	741	7,3
Сінгапур	472	85,3
Таїланд	1108	16,1
В'єтнам	552	6,0
АСЕАН	6939,7	10,9

Джерело: [<http://www.imf.org>]

Конкретизуючою ціллю є утворення зони спільної торгівлі.

До складу АСЕАН входять як країни з динамічною економікою (НІК) – Таїланд, Сінгапур, Філіппіни, Індонезія, - так і країни, які тільки виходять з глибокої економічної кризи – Камбоджа, Лаос, В'єтнам. Це призводить до певних труднощів в процесі інтеграції. Для його прискорення розроблено спеціальний механізм зони вільної торгівлі – АФТА (ASEAN Free Trade Association – АФТА) Згідно з цим передбачалось, що вже до 2000 року товари (понад 90% обсягу взаємної торгівлі) мали обкладатись митом за ставками, які не перевищують 5%. Контроль за дотриманням цієї політики здійснює спеціальна рада на рівні міністрів. Головним інструментом домовленостей по АФТА була угода про єдині існуючі пільгові тарифи країн АСЕАН. Згідно йому, щороку визначаються чотири списки:

- товари, тарифи на які підлягають безумовному скороченню;
- товари, тарифи на які офіційно затверджені до скорочення, але вступ у силу цієї угоди відкладається на певний строк;
- тарифи на товари, що обговорюються, уводяться в дію на більш пізні строки через неоднозначність інтересів країн-членів у цьому питанні;
- тарифи, що повністю виключаються з процесу лібералізації (наприклад, на продукцію сільського господарства).

Спільними зусиллями країн АСЕАН розроблена програма розвитку потенціалу басейну ріки Меконг, що має надзвичайне значення для розвитку економіки Лаосу, Камбоджі і В'єтнаму.

Співробітництво країн АСЕАН не замикається лише на економіці й соціальній сфері. Воно поширюється на культуру, освіту, науку. Так, 11 університетів країн регіону утворили спеціальну університетську мережу АСЕАН.

Поки що політичне співробітництво країн АСЕАН розвивається більш успішно, ніж економічне. Преференційні пільги мало стимулюють взаємну торгівлю; торгівля орієнтується переважно на країни, що лежать за межами АСЕАН (Японія, США, ЄС). На взаємну торгівлю країн АСЕАН припадає лише 21,7% (2014р.); решта торгівлі здійснюється із зовнішніми партнерами. Головним торговельним партнером АСЕАН став Китай, далі – ЄС, Японія, і США. Те ж саме стосується прямих іноземних інвестицій: з-за меж АСЕАН надходить понад 85% ПІІ. Це є свідомством недостатнього розвитку інтеграційних процесів в об'єднанні.

Азіатська фінансова криза 1997 року дуже негативно відбилася на економіці країн АСЕАН. Знецінилися національні валюти (малазійський рингіт – на 40%, індонезійська рупія – на 80%). Доходи на душу населення скоротилися удвічі. Приток іноземних інвестицій в 1997 р. скоротився на 40%.

У відповідь на цю кризу на самміті в Куала-Лумпурі в грудні 1997 р. було прийнято документ: „Бачення АСЕАН 2020 року”. В ньому зазначалося, що до 2020 року АСЕАН перетвориться на відкритий для діалога з усіма

країнами світу, стабільний і процвітаючий союз, зв'язаний партнерством в динамічному розвитку і гуманними принципами.

У розвиток цього документу на самміті 1998 р. в Ханой було прийнято Ханойський план дій. Він конкретизував наміри в економічній сфері:

- зміцнення макроекономічного й фінансового співробітництва;
- більш тісну торговельно-економічну інтеграцію;
- забезпечення прогресу в науково-технічній сфері;
- прогрес у соціальній сфері;
- розвиток трудових ресурсів.

В 2003 р. на нараді лідерів АСЕАН було прийнято рішення про перетворення об'єднання на спільний ринок до 2020 р. В 2007 р. був висловлений більш оптимістичний прогноз щодо створення економічного співтовариства (спільного ринка) вже в 2015 р. Співтовариство мало спиратися на 3 основні блоки: політична безпека, економічне співробітництво, соціально-культурне співробітництво. Передбачалося до 2015 р. перетворити АСЕАН в регіон з вільним рухом товарів, послуг, інвестицій, кваліфікованої робочої сили й капіталу. Документ про створення економічного співтовариства АСЕАН (назва документу – «Blueprint») визначає характеристики й елементи співтовариства з чітко сформульованими цілями і строками реалізації різних заходів, а також містить певну гнучкість, щоб врахувати інтереси всіх держав-членів.

У сфері зовнішньої торгівлі «Blueprint» вважає за необхідне досягти таких цілей: створення єдиного ринку й виробничої бази, перетворення АСЕАН у високо конкурентний економічний регіон; досягнення справедливого економічного розвитку; повна інтеграція в світову економіку. З метою прискорити інтеграційні процеси й завершити створення зони вільної торгівлі міністри країн АСЕАН в 2009 р. підписали Угоду про торгівлю товарами – АТІГА (ASEAN Trade in Goods Agreement). Згідно з цим документом тарифи на більшість товарів у взаємній торгівлі знижуються до нуля.

У листопаді 2015 року лідери країн АСЕАН на своєму саміті в Куала-Лумпур в присутності партнерів організації підписали угоду про створення Економічного Співтовариства АСЕАН (АЕС), робота над яким тривала протягом останніх восьми років. За умовами угоди, з 1 січня 2016 року десятка країн-учасниць АСЕАН створює загальний ринок, де понад 70% товарів будуть обкладатися за нульовим тарифи на принципах вільної торгівлі. Загальний ринок АЕС сукупно охоплює 630 мільйонів громадян, які проживають на території країн АСЕАН, де в цілому, домінує молоде населення (в середньому віці 30+). [<http://izvestia.kiev.ua/item/show/88384>]

3. У Північній та Південній Америці найважливішим регіональним інтеграційним об'єднанням є НАФТА (Північноамериканська угода про вільну торгівлю).

Північно-Американська угода про вільну торгівлю – НАФТА (North American Free Trade Agreement - NAFTA) сполучає США, Канаду й Мексику; утворена в 1994 році.

Головна мета – утворення зони вільної торгівлі в Північній Америці протягом 15 років від підписання угоди. Проте неважко збагнути, що НАФТА має і подальшу перспективу; є підстави міркувати, що саме навколо цієї організації може згодом формуватись спільний ринок обох американських континентів.

Таблиця 2.3

Показники ВВП країн НАФТА (2015 р., за ПКС)

Країни	абс., млрд. дол.	на душу населення, тис. дол.
США	17947	55,8
Канада	1632	45,5
Мексика	2227	17,5
НАФТА	21806	39,6

Джерело: [<http://www.imf.org>]

НАФТА має великий природно-ресурсний, людський, виробничий і фінансовий потенціал. Населення країн, що входять до організації, перевищує 375 млн. чол.; це утворює потенційно широкий ринок для товарів, а також для інвестицій. Економічні відносини між країнами НАФТА дуже інтенсивні. В США реалізується 80% експорту Канади і 70% - Мексики. В Канаді реалізується 20% експорту США. Частка США становить 75% усіх іноземних інвестицій в Канаді.[58, р.124] З утворенням вільної торгівлі для товарів і капіталів США відкриваються ринки Мексики й Канади. Американські фірми матимуть більш вільний доступ до багатих мінеральних ресурсів і деревини Канади, до нафти Мексики. Дешева робоча сила в Мексиці сприяє притоку сюди капіталу зі США й Канади. В той же час Мексика сподівається на широкий споживчий ринок США для своєї продукції легкої промисловості та сільськогосподарської продукції. Привабливим для мексиканців є ринок робочої сили в США; проте поки що існують обмеження на пересування робочої сили в межах НАФТА.

США, безперечно, є серцевиною НАФТА. Мексика ж є містком між цією організацією й організаціями Латинської Америки; до багатьох з них вона входить. Деякі латиноамериканські держави вже сьогодні розглядають можливість приєднання до НАФТА.

Механізм утворення зони вільної торгівлі в Північній Америці передбачає: доступ до ринків; лібералізацію інвестиційної діяльності; гарантії на підприємницьку діяльність; узгодження стандартів. Протягом 15 років мають бути ліквідовані всі торговельні й інвестиційні перешкоди між країнами НАФТА, митні податки усунені. Між США і Канадою в цілому таких перешкод вже нема, але відносно Мексики ще існують проблеми.

До 2000 року передбачалося вивільнити від митного оподаткування 65% американського експорту до Мексики і 70% мексиканського експорту до США. Особливий наголос робиться на відміні тарифів на текстильні товари. До цього ж терміну забезпечується вільний доступ на мексиканський фінансовий ринок ділків із США й Канади; те ж саме стосується лібералізації інвестування. [58, р.125]

Скасування мита на промислові й продовольчі товари завершилося у 2003 році. Це особливо стосується автомобільної промисловості. Мексика, щоб підтримати національне автомобілебудування, свого часу встановила високі тарифи на імпорт автомобілів. Тепер же, за Угодою, вона протягом 10 років повинна ліквідувати всі обмеження. Ще одне положення Угоди стосується розробки мексиканських мінеральних ресурсів, в першу чергу, нафти: компанії третіх країн не можуть брати участь в їх розробці, видобуванню, виробництві нафтопродуктів. [23, с. 251]

НАФТА як інтеграційне об'єднання виявила свою ефективність. За роки існування обсяг торгівлі товарами між партнерами в цілому потроївся, а торгівля між Мексикою і США зросла в 4 рази. Економіка об'єднання з 1994 по 2014 роки зросла майже втричі (з 7600 млрд. дол. у 1993 р. до 20898 млрд. дол. у 2014 р.). Активізувалися інвестиційні процеси; за 2015 р. Мексика по притоку капіталу в свою економіку стала 2-ю латиноамериканською країною (після Бразилії), у вигляді прямих іноземних інвестицій вона отримала чималу суму - 17,7 млрд. доларів.

НАФТА сприяла більш інтегрованій торгівлі продукцією агропрома. За роки існування організації вони зросла до 50 млрд. дол. Канада й Мексика є найбільшими постачальниками сільськогосподарської продукції в США, а США – найбільшими постачальниками такої продукції в Канаду й Мексику. Зокрема, американські корма збільшили виробництво м'яса а Мексиці, а в США зросло споживання мексиканських фруктів та овочів.

Інтеграція в НАФТА сприяла модернізації економіки Мексики. Промислове виробництво в Мексиці зросло втричі, а експорт мексиканської продукції обробної промисловості збільшився в п'ять разів. [http://www.naftanow.org/facts/default_en.asp]

4. Найбільшою з африканських інтеграційних груп країн є ЕКОВАС (Економічне співтовариство країн Західної Африки). До складу ЕКОВАС входять 15 країн Африки: Бенін, Гамбія, Гана, Гвінея, Ліберія, Малі, Нігерія,

Буркіна-Фасо, Кот д'Івуар, Кабо Верде, Гвінея-Бісау, Нігер, Сенегал, Сьєрра-Леоне, Того з населенням понад 180 млн. чол. і ВВП понад 63 млрд. дол. США при 345,4 дол. США на душу населення і 0,6% частки світового експорту. У складі ЕКОВАС 4 комісії:

- 3 торгівлі, мита, імміграції, кредитно-грошової системи та платежів.
- 3 транспорту, телекомунікацій та енергетики.
- 3 промисловості, сільського господарства та природних ресурсів.
- 3 соціальних та культурних проблем.

Основні зусилля співтовариства спрямовані на ліквідацію внутрішніх тарифів та встановлення єдиного зовнішнього тарифу, що повинно перетворити ЕКОВАС в митний союз на зразок ЄС. Проте надто проблематичним є вихід ЕКОВАС на подібні до ЄС форми інтеграції, оскільки в регіоні існують й інші види міждержавного співробітництва, а також у зв'язку з тим, що у країн-учасниць цієї організації відсутня зацікавленість в успішній її діяльності .

Регіональні економічні угруповання можна розглядати як осередки, що складають глобальний економічний простір; в них процеси, притаманні глобалізації (інтернаціоналізація усіх сфер життєдіяльності), здійснюються набагато швидше, ніж в цілому на Земній кулі.

Цілісна, якісна, порівняльна характеристика по групах країн втілюється насамперед на основі використання такого загальноприйнятого в міжнародній практиці показника, як індекс людського розвитку (ІЛР). Він складається з таких компонентів: тривалості майбутнього життя; при народженні, показника грамотності дорослого населення, валовою охоплення усіма видами навчання і величині ВВП на душу населення за паритетами купівельної спроможності (ППС). Відповідно до індексу людського розвитку країни ранжуються за шкалою від 0 до 1:

- а) низький (до 0,50) - 34 держави;
- б) середній (0,51—0,79) — 86 держав;
- в) високий (0,80-1,00)-55 держав.

Теоретично ІЛР може мати максимальне значення 1.000, а мінімальне - 0,000. Фактично всі країни розташовуються по спадаючій (від найвищого до найнижчого), і найбільша увага звертається на їхнє місце в індексі, а не його абсолютне значення. Хоча, звичайно, більш важливі абсолютні значення. Адже якщо країна займає 25-е або 35-е місце, її абсолютне значення її індексу лише на 3—5% менше, ніж у першої та рейтингом, то загальні показники людського розвитку в них практично однакові.

Варто зазначити, що показник грамотності, який враховують, не актуальний для промислово розвинутих країн (тут він умовно позначений 99%, а грамотність визначається для дорослого населення — 15 років і більше), і навпаки, надзвичайно важливий для країн, що розвиваються. Щодо валового показника охоплення навчанням, то це співвідношення першого-третього

рівнів, що навчаються в навчальних закладах, (у трактуванні ЮНЕСКО), незалежно від віку осіб, які навчаються, до вікових контингентів, які звичайно вчаться. У різних країнах це вікові групи від п'яти-семи до 22—25 років. Цей показник може бути більше 100%: у країнах, що розвиваються, — коли неписьменні дорослі вчаться читати і писати, а в розвинених - коли частина дипломованих фахівців здобуває другу освіту. В останні роки ця тенденція до здобування другої, третьої вищої освіти усе більше поширюється в багатьох західноєвропейських державах.

ІЛР визначається по незмінній методології й охоплює 177 країн світу. Лідером за загальним ІЛР уже кілька років є Норвегія. Країни ОЕСР лідирують за всіма компонентами індексу, особливо за ВВП на душу населення. За цим компонентом найвищий показник у Люксембурга – 122980 дол. Серед 25 країн, які займають перші позиції в ІЛР, у восьми тривалість життя перевищує 80 років. Вона найвища в Гонконгу – 83,1 і Японії – 82,6 року. Найвищий показник валового охоплення навчанням у Великобританії - 123%. Останні 24 місця за ІЛР, без винятку, піймають африканські країни. Тут, наприклад, найкоротша тривалість життя у Свазіленді — тільки 32,5 роки, а найнижчий відсоток грамотності в Буркіна-Фасо - лише 12,8%.

В 1915 році ІЛР склав – у Норвегії – 0,944, Австралії – 0,935, Швейцарії – 0,930. Це країни з найвищим індексом розвитку. Україна знаходиться серед країн з високим індексом людського розвитку - 0,747. Найнижчий рівень у країн Африки – Еритрея (0,391), ЦАР (0,350), Нігер (0,348).

2.2. Глобалізація сучасних міжнародних економічних відносин

Міжнародні економічні відносини з другої половини ХХ століття розвиваються під значним впливом процесу глобалізації. Глобалізація сприяє об'єднанню міжнародних відносин на двосторонньому й регіональному рівнях в суцільну систему у вимірі всієї планети.

Найхарактернішою ознакою глобалізації є посилення взаємодії і взаємозалежності в сучасному суспільстві, завдяки чому формується, «світове суспільство». Ядром цього суспільства є глобальна економіка, яка працює як єдина система у режимі реального часу і в масштабі усїєї планети.[49, р.36].

Економіку зазвичай визначають як основу глобалізації. Вважається, що глобалізація є ніщо інше, як прояв сучасної постіндустріальної стадії розвитку економіки й суспільства у відносинах між країнами світу. Це – новий ступінь інтернаціоналізації суспільного життя – економічних, політичних, соціокультурних, екологічних, демографічних зв'язків між народами. Основні імпульси глобалізації йдуть від економіки. Без врахування економічної складової втрачається основний аргумент, що підтверджує об'єктивний характер глобалізації як процесу неминучого й прогресивного у своїй основі, хоч і суперечливого.[11, р.36]

Як основні ланки глобалізації МВФ визначає світову торгівлю, транснаціональні фінансові потоки, перетоки технологій, інформаційні мережі й взаємодії культур. ЮНКТАД наголошує увагу на глобалізації виробничих процесів через міжнародну виробничу кооперацію. [11, р.37]

Крім суто економічних проявів глобалізації визначаються також такі її форми, як зміцнення взаємодії різних культур, формування системи глобальних соціальних взаємодій як основи становлення планетарного соціуму, зростання чисельності державних і недержавних міжнародних організацій, руйнування адміністративних перепон між країнами. Глобалізація постала перед нами як «тотальний соціальний факт», тобто як низка трансформувальних, які торкаються всіх аспектів суспільного життя: економічних, професійних, правових, культурних, політичних і навіть геополітичних стосунків». [2, р.267]

Серед головних ознак і показників глобалізації слід назвати зростаючу взаємозалежність економік різних країн, все більшу цілісність і єдність світового господарства, в основі яких – посилення відкритості національних ринків, поглиблення міжнародного поділу праці і кооперації праці. [12, р.34]

Таким чином, підсумовуючи наведені нижче ознаки глобалізації, можна висловити таке узагальнення щодо її змісту.

Глобалізація – це процес прискорення розвитку взаємозв'язків в усіх сферах людської діяльності і перетворення їх в суцільну планетарну метасистему. Глобалізація має в своїй основі інтернаціоналізацію суспільної діяльності, насамперед, економічної, але суттєво від неї відрізняється.

Принципова різниця полягає в такому: якщо інтернаціоналізація – це посилення зв'язків між країнами світу при збереженні повної національної суверенності (міжнаціональний рівень), то глобалізація означає перехід через національні кордони (наднаціональний рівень).

Найважливішими проявами глобалізації є:

- бурхливий розвиток системи засобів інформації, формування єдиної світової інформаційної мережі і системи комунікацій;
- прискорене зростання значення фінансової сфери в міжнародній економічній діяльності;
- поширення діяльності ТНК, посилення транснаціоналізації світової економіки;
- формування системи міжнародних організацій, які вкупі з ТНК утворюють наднаціональний механізм управління світовою економікою, збільшення числа недержавних суб'єктів міжнародного життя;
- посилення «відкритості» національних економік;
- в процесі трансформації співвідношення «національне – наднаціональне» змінюється роль держави в управлінні національною економікою;

- виявляється тенденція нерівномірності розвитку найбільш розвинутих і менш розвинутих країн;
- регіоналізація світової економіки;
- соціальна трансформація в планетарному вимірі, яка виражається в інтеграції окремих елементів суспільства в глобальні світові структури, в ослабленні традиційних зв'язків й орієнтації на уніфіковані цінності;
- прискорення взаємодії культур.

Ці характерні прояви глобалізації впливають досить істотно на світові економічні процеси і на національні економічні політики, їх необхідно враховувати при розробці стратегій економічного розвитку. Тому доцільно складові метасистеми глобалізації розглянути докладніше. Пам'ятаймо, що кожна із складових є системою, що знаходиться в динаміці.

Прогрес в системі інформатики і комунікацій. Чому саме з цього слід починати аналіз механізму глобалізації, адже «серцевиною» її є економіка як світова система? Справа в тому, що сучасна трансформація економічних процесів була б неможливою без інформаційної революції і опанування комунікаційної системи новими засобами транспорту й зв'язку. Саме блискавичність, з якою інформація, наприклад, про валютні курси поширюється з будь-якого фінансового центру на протилежний бік планети, уможливорює швидке перекачування величезних валютних коштів між країнами й валютними ринками. Сучасні засоби зв'язку, Інтернет набагато збільшили масове залучення населення планети до взаємних контактів, в тому числі ділових. Розвиток автотранспорту й реактивної авіації дає можливість здійснити безпосередні контакти між діловими партнерами різних країн без суттєвих витрат часу на переміщення у просторі.

Революція в інформатиці й телекомунікаціях розпочалася в останній чверті ХХ століття. Протягом тридцяти років минулого століття потужність загального числа комп'ютерів у світі подвоювалася пересічно протягом вісімнадцяти місяців. Обсяг інформації на кожному квадратному сантиметрі дисків, починаючи з 1991 р., збільшувався в середньому на 60% на рік. Вартість переносу інформації скоротилася в багато разів.[20, р.29]

Завдяки розвитку сучасних телекомунікаційних засобів здійснюється фактично руйнування національних кордонів для поширення інформації. Утворюється єдиний світовий інформаційний простір, в межах якого формуються єдині культурні, світоглядні, етичні стандарти, що оволодівають широкими масами населення планети (з позитивними й негативними наслідками). Утворюється світовий «кіберпростір», в якому зберігається й обробляється інформація, йде інтенсивний обмін нею. Намагання деяких урядів перекрити доступ до інформації обертаються для їх країн істотними економічними втратами. Цей простір зростає прискореними темпами. За деякими підрахунками, тільки за перші три роки ХХІ століття було створено більше інформації, ніж за попередні 300 тис. років людської історії.[52, р.136]

Протягом останньої чверті ХХ століття індустрія інформації провідних країн реально перетворилася в особливу, якісно нову галузь загальної структури економіки. Тут почалося продукування товару нового типу – глобального товару з новими економічними властивостями – безмежного відтворення й накопичення багаторазового використання. Тому мова вже йде про виникнення нового нетрадиційного джерела вартості, яке стає її основним джерелом і яке пов'язано з реалізацією інтелектуального потенціалу. В умовах інформаційної економіки вартість здатна породжувати надвартість, так само як в умовах індустріальної економіки капітал породжував надкапітал.[9, р.38-39]

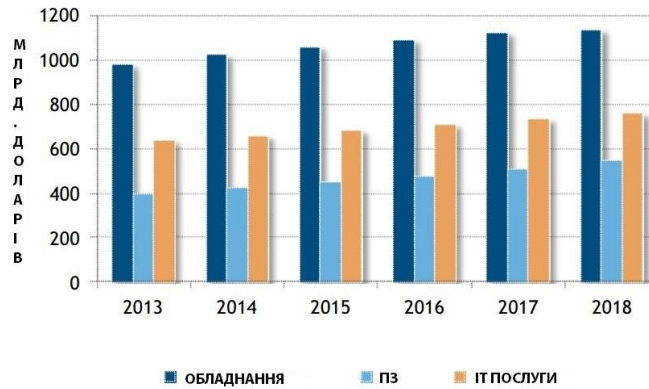
За прогнозами аналітиків Gartner, в 2016 році обсяг світового ринку ІТ дійде до 3,54 трлн дол., що всього на 0,6% більше, ніж у 2015 році. Тим часом, в 2015 році Gartner зареєструвала найбільше зниження обсягу ринку ІТ в доларовому обчисленні за всю історію спостережень - майже на 6%. У 2015 році обсяг у порівнянні з 2014 роком знизився на 216 млрд. дол., і повернення на рівень 2014 роки відбудеться не раніше, ніж в 2019 році, вважають аналітики.

Крім того, на результати 2015 року вплинуло підвищення курсу долара, фактично зробила дорожчим експорт продукції американської ІТ-індустрії. Хоча зростання ІТ-споживання в самих США склало 3,1%, досягнувши 1,14 трлн дол., Це не компенсувало втрати в інших регіонах. У 2016 році вплив цього фактора зменшиться, і американські корпорації зможуть отримати додатково до 5% доходу.

Крім дорогого долара, економічних і геополітичних проблем минулого року аналітики вказують в якості ключової причини падіння ринку зміни моделі споживання ІТ: повіривши в перспективи хмарних обчислень, значна кількість замовників замість придбання обладнання та ліцензій на ПЗ вважали за краще перейти на сервіси IaaS і SaaS.

Ринок пристроїв в цілому (настільних ПК, ультрамобільних комп'ютерів, телефонів, планшетів, принтерів і сканерів) скоротиться на 1,9%, і його підтримає тільки сегмент дорогих ультрамобільних пристроїв. Ринок обладнання для центрів обробки даних виросте на 3% до 75 млрд. дол. Попит на сервера в сегменті гіпер-масштабних систем виявився вищим і тримається довше, ніж очікувалося.

Ринок корпоративного програмного забезпечення виросте на 5,3% до 326 млрд. дол., проте на основних ринках, що розвиваються, особливо в Бразилії і Росії, зростанню перешкоджають політичні та економічні проблеми. Повернеться до зростання після падіння в 2015 році і ринок ІТ-послуг - його обсяг зросте на 3,1% до 940 млрд. дол. Обсяг ринку послуг зв'язку знизиться на 1,2% до 1,454 трлн дол.



ДЖЕРЕЛО: IDC, IDC Worldwide Black Book, Q2 2014

Рис. 2.1. Витрати на ІТ у всьому світі.

Джерело: [<http://it-ua.info/news/2015/02/16/>]

Із глобалізацією інформаційних технологій пов'язано явище, яке одержало назву «digitale divide», що приблизно можна перекласти як «поділ у засвоєнні». Це поняття використовується для описання нового поділу між державами і всередині суспільства щодо тих, хто має доступ до інформації, й тих, хто не має такої можливості з фінансових причин або за браком освіти.

Інформаційну революцію краще вважати не проявом чи слідством, а передумовою, чинником глобалізації. Без перевороту в інформаційно-комунікативних технологіях процес глобалізації був би неможливим.

З інформаційною революцією тісно пов'язана революція технологічна, яка визначається поступом науково-технічного прогресу. Новою технологічною базою й основною технологічною структурою суспільства стає повна комплексна системна автоматизація виробництва, управління, обслуговування, розподілу, транспортування, що базується на електроніці й інформатиці. Суть і особливість цієї повної технологічної бази полягає не тільки в максимально високому рівні автоматизації, а й у тому, що, по-перше, її технологічні структури вже будуть здатні до розвитку само відтворюючих структур за принципами розширеного відтворення, а, по-друге, - це буде по суті глобально інтегрована технологічна база, пов'язана зсередини засобами глобальної технотронної інформатизації. Відтак, постіндустріальну глобальну економіку слід визначати як глобальну технотронно-інформаційну економіку.[9, р.35].

Формування світового фінансового ринку. Його передумовою як раз і стала інформаційна революція. Нові інформаційні технології з'єднали основні фінансові центри і суттєво знизили трансакційні витрати фінансових угод і час, необхідний для їх здійснення.

Важливим чинником глобалізації в фінансовій сфері стали зміни умов діяльності фінансових інститутів у зв'язку з дерегулюванням банківської

діяльності. В процесі дерегулювання було знято перешкоди на проведення банками й іншими фінансовими закладами різноманітних фінансових операцій. Внаслідок цього виникають фінансові холдинги, що надають клієнту будь-які послуги в галузі фінансового посередництва. Саме холдинги сьогодні домінують на світовому фінансовому ринку.[21, р.40]

Особливістю фінансових ринків в умовах глобалізації стало зростання невизначеності відносно валютних курсів і курсів цінних паперів. З'явилися нові види цінних паперів – деривати, які є похідними від інших цінних паперів. Це відкрило можливості для масових спекуляцій й прискорило процес відособлення валютно-фінансової сфери від реальної економіки. Щоденний обсяг операцій на валютно-фінансових ринках в десятки разів перевищує реальні потреби фінансування міжнародної торгівлі; цей обсяг майже дорівнює сукупним валютним резервам всіх національних банків світу. Обсяг ринку вторинних цінних паперів в декілька разів перевищує світовий валовий продукт. [21, р.41]

Про масштаби розвитку світової фінансової системи свідчать такі цифри. За останні 20 років минулого століття щоденний обсяг угод на світових валютних ринках збільшився з 1 млрд. дол. до 1200 млрд. дол. (тобто в 1200 разів), тоді як обсяг світової торгівлі товарами та послугами - всього лише на 50%..[21, р.42] Капітал в усе зростаючих розмірах іде не у виробництво у вигляді прямих інвестицій, а в спекуляцію. Переважає транскордонне переміщення капіталу у вигляді короткострокових портфельних інвестицій. Це переміщення виходить з під контроль урядових структур; навіть в найрозвиненіших країнах тільки 30% ринку цінних паперів контролюється державою. В економіці виникає ситуація «мильної бульки»: номінальна ринкова вартість цінних паперів перевищує їх реальне наповнення, а це призводить до економічної нестабільності, а то й небезпеки для країни (ефект «мильної бульки» розглянуто на прикладі економіки Японії).

Є підстави вважати, що характерною рисою глобалізації є формування в масштабах всього світу не просто фінансового або інформаційного ринку, але утворення фінансово-інформаційного простору, в якому дедалі більше здійснюється не тільки комерційна, а й уся діяльність людства. [20, р. 133-134]

Транснаціоналізація світової економіки. Одним з найвиразніших проявів глобалізації є утворення транснаціональних корпорацій і посилення їх впливу на світові економічні процеси. Можна навіть стверджувати, що система ТНК є головною рушійною силою глобалізації як метасистеми. Відкритість національних економік, що є одним з ключових вимог згідно з Вашингтонським консенсусом, найбільше відповідає саме інтересам ТНК. Інтернаціоналізація виробництва дозволяє ТНК захоплювати ринки, обминаючи митні перешкоди. Транснаціональні корпорації все більше відриваються від країни базування в своїй діяльності, в них все менше залишається «національного» і все більше – «глобального». Так, наприклад,

американська компанія «Екссон» 75% своїх доходів отримує за межами США. ТНК виходять з-під опіки своїх урядів і стають, по суті, незалежними суб'єктами економічної діяльності.

Транснаціоналізація відбувається прискореними темпами. За останній рік транскордонні злиття та поглинання зросли на 53% і досягли 526 млрд. дол., що було обумовлено зростанням кількості мегаугод (вартістю більш 3 млрд. дол.). Це відображає як зростаючу вартість активів на фондових ринках, так і підвищення фінансових можливостей покупців для здійснення подібних операцій. Інвестиції у нові проекти становили 904 млрд. дол. Більш 2/3 від загальної вартості інвестицій у нові проекти як і раніше припадає на частку країн, що розвиваються, і країни з перехідною економікою. Очікується, що до 2020 року інвестиції ТНК досягнуть 800 млрд. дол., а вартість товарів, вироблених їх закордонними філіями, становитиме 20 трлн дол. [24,с.42]

У світі нараховується понад 886 тис. зарубіжних філій, якими володіють 103 тис. материнських компаній (табл.2.4) Мережа філій невпинно розширюється. Зарубіжні філії у 2014 р. забезпечували зайнятість більш 75 млн. чол.; їх обсяг продажів становив 36 трлн дол., додана вартість - (виробництво) 7,9 трлн. дол. Темпи зростання обсягу продаж іноземних філій перевищували темпи зростання світового експорту товарів і послуг: у 2013 р. – на 3 пункта, у 2014 р. – на 7 пунктів). Це свідчить про те, що розширення міжнародного виробництва сприяє посиленню взаємозалежності у світовій економіці більше, ніж це могло бути досягнуто лише за рахунок міжнародної торгівлі.

Таблиця 2.4.

Показники транснаціоналізації світової економіки

Основні показники	Роки						
	1990	1995	2000	2008	2009	2010	2014
Число зарубіжних філій ТНК	174900	276659	821818	790000	810000	886143	886235
Активи зарубіжних філій, млрд. дол.	5 744	7 091	21 102	64423	53601	56998	82 131
Обсяг продаж зарубіжних філій, млрд. дол.	5 467	5 933	15 680	33300	30213	32960	27 877
Обсяг експорту зарубіжних фірм, млрд. дол.	1166	1841	3 572	6599	5262	6239	7 358

Продовження таблиці 2.4							
Число зайнятих в зарубіжних філіях, млн. чол.	23,7	30,8	45,6	64,5	66,7	68,2	69,0
Частка зарубіжних філій ТНК, %: у світовому експорті у світовому виробництві	34,0	37,0	54,8	33	33,2
	6,3	4,9	10,3	10	10,1

Джерело: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf]

Показником транснаціоналізації може слугувати рух прямих іноземних інвестицій. Так, ввезені ПІІ зросли з 982593 млн. дол. у 2005 році до 1243671 млрд. дол. в 2010 р., а вивезені ПІІ зросли з 882132 млн.дол. у 2005 році до 1323337 млн.дол. у 2010 р. В 2010 р. разом потоки ПІІ склали 2567008 млн.дол., що в 1,38 рази більше за рівень 2005 року (табл. 2.5).

Таблиця 2.5.

Динаміка потоків прямих іноземних інвестицій у світовій економіці за 2009-2014 рр. (млрд.дол.)

Світ	Роки					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Приплив ПІІ	1198	1309	1700	1403	1467	1228
Відплив ПІІ	1175	1451	1712	1284	1306	1354
Усього ввезених ПІІ	18041	19907	21117	22073	26035	26039
Усього вивезених ПІІ	19326	20865	21913	22527	25975	25875

Джерело: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2012_embargoed_en.pdf]

Загальний обсяг припливу ПІІ у 2014 р. знизився на 16,3% порівняно з 2013 р., а обсяг відпливу ПІІ, навпроти, зріс на 3,7%. Що стосується усіх обсягів ввезених і вивезених ПІІ, то вони майже не змінилися. Таке становище в основному пояснюється нестійкістю світової економіки,

непередбачуваністю політики для інвесторів і значними геополітичними ризиками. Крім того, поряд із новими інвестиціями мали місце вилучення значних обсягів раніше вкладених коштів.

У 2016 р. ЮНКТАД прогнозує поживлення потоків ПІІ. Цьому сприяє прискорення економічного зростання у розвинутих країнах, стимулюючий вплив на попит, що пов'язано зі зниженням цін на нафту, заходами з лібералізації та заохочення інвестицій. Світові потоки ПІІ збільшаться на 11% і досягнуть 1,7 трлн дол. у 2017 р. Серед ТНК частка багатонаціональних підприємств, які планують у період 2015-2016 рр. підвищити витрати на ПІІ, зросте з 24% до 32%.

Разом з тим посткризовий стан ділового середовища пов'язаний з множинними факторами невизначеності. Підйому в сфері ПІІ все ще можуть завадити такі фактори ризику, як непередбаченість глобальної системи економічного управління, можлива широкомасштабна криза суверенного боргу та дисбаланси в бюджетах та фінансових секторах деяких розвинутих країн, а також ріст темпів інфляції та ознаки перегріву економіки передових країн з формуючимися ринками.

Успішність, з якою ТНК просуваються на міжнародні ринки, ґрунтується на їх конкурентних перевагах, насамперед, завдяки технологічному лідерству. ТНК мають можливість відраховувати значні кошти на утримання науково-дослідних закладів, на високу заробітну плату найкваліфікованіших інженерів, менеджерів. Найбільшими компаніями в світі створено понад 100 великих дослідницьких центрів, в тому числі й за межами країни базування.

Переважає більшість материнських компаній (79%) розташована в розвинутих країнах. Останнім часом вони стали виникати і в нових індустріальних країнах (Сінгапур, Республіка Корея, Бразилія), а також в Китаї та Росії.

500 найбільших ТНК зосереджують понад $\frac{1}{4}$ світового виробництва товарів та послуг, $\frac{1}{3}$ експорту промислової продукції та $\frac{3}{4}$ торгівлі технологіями й управлінськими послугами. [24, р.39] Тільки на ТНК розвинутих країн припадає 84% загальносвітового вивозу ПІІ, 10% світового ВВП й третина світового експорту.

Вплив транснаціональних корпорацій ґрунтується на фактичному контролюванні значної частини транснаціонального капіталу, що функціонує на міжнародних фінансових ринках, які в своїй більшості мають олігополістичну структуру. Однією з переваг ТНК є можливість використання замкненого внутрішньофірмового ринка, що забезпечує їм меншу залежність від економічної політики урядів, а також успішне обминання торговельних перешкод. Понад третину світових товарних потоків припадає на внутрішньофірмову торгівлю ТНК, яка здійснюється за трансфертними цінами. [24, р.43]

Позиції ТНК міцні й у економічній політиці. В країнах базування вони формують потужне лобі, яке здійснює значний вплив на уряди розвинутих держав. На уряди держав, де розташовані їх філії, ТНК часто здійснюють тиск в жорстких формах, вимагаючи проведення економічної політики в своїх власних інтересах, нерідко на шкоду національним інтересам приймаючих країн.

Транснаціоналізація має як негативні, так і позитивні наслідки. До негативів, як уже відзначалося, належить ослаблення регулюючої ролі держави в економічних процесах. Навіть в країнах базування материнських компаній (а це переважно високорозвинуті держави) економічний контроль над діяльністю ТНК стає все менш дієздатним. Однією з причин такого становища є те, що транснаціональна корпорація може уникати оподаткування в країні базування, переводячи виробничі потужності в ті країни, де рівень оподаткування нижчий. Позитивна сторона транснаціоналізації як складова процесу глобалізації полягає в інтенсифікації потоків інвестиційних і фінансових коштів, в прискоренні темпів міжнародної торгівлі, в залученні все більшого числа країн до світового економічного простору, до нових технологій. Не в останню чергу завдяки ТНК утворилися так звані нові індустріальні країни, які зайняли досить помітне місце у світовій економіці.

Посилення ролі міжнародних організацій в регулюванні світових економічних процесів. Міжнародні організації, в першу чергу економічні, стали здійснювати суттєвий вплив на міжнародні економічні відносини з другої половини ХХ століття; цей вплив дедалі зростає. Серед міжнародних економічних регуляторів слід особливо відзначити діяльність таких організацій як Міжнародний валютний фонд, Група Всесвітнього банку, Світова організація торгівлі, регіональні банки розвитку (зокрема, ЄБРР), деякі економічні органи ООН (ЮНКТАД, ПРООН, ЕКОСОП).

Зростання ролі МВФ і Всесвітнього банку (ВБ) спричиняється безпрецедентним розвитком світового фінансового ринка й зростанням зовнішньої заборгованості країн, що розвиваються, та країн із транзитивною економікою. Сума боргу цих країн у 2014 р. досягла 6,7 трлн дол. і складає значний відсоток від ВВП. Так, в Бразилії він дорівнював 22%, Аргентині та Індії - 23%, Мексиці – 27%, Республіці Корея - 36%, Туреччині – 44%. В 2015 р. він становив 66,23 % у Бразилії, 48,4 % в Аргентині, 35,9 % в Республіці Кореї, в Туреччині 32,9%. Як бачимо, у всіх вищезгаданих країнах, окрім Республіки Кореї та Туреччини, збільшується державний борг, що говорить про все більше втягнення даних країн в боргову яму. [<http://iformatsiya.ru/tab1/903-vneshniy-dolg-stran-mira-na-2015-god.html>]

У таких умовах МВФ і Всесвітній банк мають вигідні позиції для здійснення тиску на уряди країн-боржників. Авторитет цих організацій в міжнародних економічних відносинах такий великий, що він поширюється на великі міжнародні банки, які кредитують суб'єкти економічної діяльності (в

тому числі уряди) в різних країнах. Отже, вирішення проблеми реструктуризації боргу, надання чергового кредиту країнам-боржникам залежить в першу чергу від позицій МВФ і ВБ. Це дає їм можливість безпосередньо втручатися в економічну політику урядів і ще більше підсилювати свою роль як світових економічних регуляторів.

З метою розв'язати або пом'якшити проблему міжнародної заборгованості МВФ, Світовий банк, а також ОЕСР розробляють спеціальні плани. Керівна роль в їх розробці належить урядові США. В 1985 р. було оголошено «план Бейкера», який передбачав, як основну умову надання кредитів, проведення ліберальних економічних реформ країнами боржниками. В 1989 р. з'явився «план Брейді», згідно з яким реструктуризація та часткове списання боргів обумовлене проведенням реформ, схвалених МВФ і під його жорстким контролем. В 1999 р. «Сімка» прийняла рішення про списання 90% боргу найбідніших країн за умови, що вони здійснюють програму структурних реформ протягом шести років (це стосується лише 2% загальної заборгованості країн, що розвиваються). [24, р.48]

Таким чином, МВФ, ВБ, СОТ здійснюють свою діяльність не тільки на міжнародному рівні, але й на національному просторі суверенних держав. Оскільки провідну роль в керівництві цих організацій відіграють розвинуті держави, багато державних діячів і економістів вважають їх політику невірною. Так, один з експертів Комісії ЄС вважає, що міжнародні фінансові інститути перетворилися на провідників гегемонії розвинутих країн замість того, щоб бути інструментом регулювання ринку в інтересах всього світового співтовариства. За думкою політиків лівого напрямку Світова організація торгівлі (СОТ) є найяскравішим вираженням всієї системи глобального корпоративного управління і необхідно зупинити ескалацію її впливу на сферу міжнародних економічних відносин, оскільки діяльність цієї організації спрямована на захист інтересів ТНК за рахунок більшості країн світу. [24, р.48]

Проте існує й точка зору, що регулюючу роль міжнародних економічних організацій необхідно зміцнити. Її прихильниками є, в першу чергу, керівництво цих організацій. Так, колишній директор МВФ М. Камдессю вважає за необхідне посилення політики Фонду. Він висловив упевненість, що колективні рішення, прийняті під егідою міжнародних інститутів, повинні стати обов'язковими. А один з провідних керівників МВФ А. Уолтерс стверджував, що з глобалізацією фінансів світ має потребу в центральному банку, і МВФ - природна основа для його створення. МВФ необхідно звільнити від його гамівної сорочки, зробити його незалежним від урядів.

Таким чином, чітко простежується тенденція до перетворення міжнародних економічних організацій на цілком незалежних від національних урядів структур, що здійснюють регулювання світової економіки на наднаціональному рівні і набувають функцій світового уряду. Суверенні права

держав при цьому обмежуються не тільки в проведенні власної економічної політики, але й на національну власність. В американських фінансових колах висувуються пропозиції щодо уведення нового інструменту по боргах: «debt-for-nature swaps» – обмін боргу на право проведення екологічних програм в країнах-боржниках, тобто право контролювати їх територію; «debt-for-equity swaps» – обмін боргу на майно. В керівництві МВФ і Світового банку розглядається концепція про застосування норм приватного комерційного права, на основі яких держава-боржник може бути об'явленою банкрутом і щодо неї вводиться зовнішнє управління економікою. [24, р.47]

Отже, міжнародні економічні організації вкупі з ТНК і ТНБ формують глобальний наднаціональний простір. Глобальна орієнтація транснаціональних корпорацій і банків зменшує для них значення національних економік. Вони сьогодні роблять «економічну погоду». Середні ж і дрібні суб'єкти міжнародного бізнесу вимушені рівнятися на ТНК й пристосовуватись до їхньої політики. Як висловився один з відомих фахівців з міжнародної економіки професор Ю. Шишков, «рядові багатомільйонної армії мікроекономічних суб'єктів господарських відносин уважно прислухаються до того, як змінюються котирування акцій «блакитних фішок» на фондових біржах Нью-Йорка, Франкфурта або Токіо, як поведуть себе світові ціни на нафту, пшеницю або золото, які тенденції проявляє курс долара, євро або ієни. Подібно до того, як кожний з нас прислухається до метеозведень і прогнозів погоди, яку ми не можемо ні змінити, ні ігнорувати, а вимушені лише пристосовуватись до неї». [12, р.37; www.cia.gov]

З процесом глобалізації тісно пов'язане таке поняття як відкритість національної економіки. Відкритість означає ступінь інтенсивності, з якою країна «занурюється» в міжнародні економічні відносини. Характеристиками відкритості є величина експорту та імпорту товарів та послуг, експорт та імпорт капіталу, лібералізація законодавства щодо зовнішньоекономічної діяльності резидентів і нерезидентів тощо. Найпоширенішим показником відкритості є індекс залученості країн у міжнародну торгівлю (The Enabling Trade Index), який розраховує Всесвітній економічний форум.

За цим індексом найбільш «відкритою» країною у 2014 р. став Сінгапур (значення індексу – 5,9). Серед інших країн, економіка яких також вважається «відкритою» є такі країни: Гонконг (5,5), Нідерланди (5,3), Нова Зеландія, Фінляндія, Велика Британія і Швейцарія (5,2). Найбільш «закритою» країною у світі є Чад (2,5).

[http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalEnablingTrade_Report_2014.pdf]

Ступінь відкритості національної економіки залежить від зовнішньоекономічної політики, яку здійснює уряд країни. З другої половини ХХ століття сформувалася тривала тенденція до лібералізації зовнішньоекономічної політики більшості країн світу. Сталося це під тиском ГАТТ/СОТ, яка послідовно провадить у дію принципи лібералізації торгівлі.

Внаслідок цього значно знизилися ставки тарифів у світовій торгівлі; якщо на початку 50-х років у середньому вони перевищували 40%, то наприкінці 90-х років - менше 3%.

Відкритість національних економік сприяє інтенсифікації міжнародних відносин, поглибленню міжнародного поділу праці і зростанню ефективності світової економіки в цілому. Дослідження Мічиганського університету (США) показують, що зменшення торговельних бар'єрів у галузі сільського господарства, товарів та послуг на одну третину призвело б до зростання обсягу світової економіки на 613 млрд. доларів. [20, р.43.] Проте є розбіжності в оцінках впливу відкритості на економічний розвиток різних груп країн. Безперечно, що лібералізація міжнародних економічних відносин вигідна економічно розвинутих країнам, бо вона знімає перешкоди для просування їх товарів і капіталів на ринки інших країн. Так, США протягом 90-х років отримали від зростання експорту майже третину приросту свого ВВП. [21, р.97.]

Для країн, що розвиваються, ситуація складніша. З одного боку, приток іноземних інвестицій сприяє економічному розвитку цих країн, вони отримують деякі пільги щодо експорту своїх товарів на ринки США, ЄС, Японії. Але, з іншого боку, коли знято перепони на шляху імпорту товарів з розвинутих країн, національна економіка опиняється незахищеною від її конкуренції, а панування іноземного капіталу може зруйнувати оптимальну структуру економіки й порушити національні економічні плани. Така ж сама проблема стоїть й перед країнами з транзитивною економікою.

Глобалізація супроводжується поглибленням нерівномірності економічного розвитку між різними групами країн. Розвинуті держави збільшують свій відрив від бідніших країн; збільшується контраст між високорозвинутим центром, в якому мешкає менше 1/3 населення, і периферією, в якій зосереджена основна маса населення планети.

Згідно з даними Доповіді про світовий розвиток в 2000-2001 рр., що була підготовлена Світовим банком, з 6 млрд. чоловік населення планети 2,8 млрд. (тобто майже половина) живе менш ніж на 2 долари в день, а 1,2 млрд. – менш ніж на 1,0 долара. Середні доходи в 20 найбагатших країнах в 37 разів перевищують середні доходи в 20 найбідніших. У країнах з транзитивною економікою кількість людей, що живе менш ніж на 1 долар в день, збільшилася в 90-х роках у 20 разів. Статки 200 найбагатших людей земної кулі перевищують сукупні доходи 41% населення Землі.

Розрив у доходах між п'ятою частиною світового населення багатих країн і п'ятою частиною населення бідних країн за останні 40 років збільшився з 32 до 78 разів. При цьому верхня п'ята частина найрозвиненіших країн створює 86% світового валового продукту, дає 82% світового експорту і 68% прямих зарубіжних інвестицій, а частка п'ятої частини найбідніших країн за всіма показниками не перевищує 1%. [47, р.3].

Синтетичним показником рівня розвитку країни є доход на душу населення. Так ось, в Японії він у 10 разів вище, ніж у Індії, в Швейцарії в 40 разів вище, ніж в Ефіопії (табл. 2.6).

Таблиця 2.6.

ВВП на душу населення деяких країн в 2014 р., дол. (за ПКС)

Люксембург.....	120600	Росія.....	15 900
США.....	47200	Білорусь.....	13 600
Швейцарія.....	42600	Китай.....	7 600
Канада.....	39 400	Україна.....	6 700
Японія.....	34 000	Індія.....	3 500
Німеччина.....	35 700	Ліберія.....	500
Франція.....	33 100	Ефіопія.....	1000
Велика Британія.....	34 800	Зімбабве.....	500

Джерело: [www.cia.gov].

Розвинуті країни концентрують багатства, не тільки створені своїми силами, але й перерозподілені за рахунок світових ресурсів. Так, на США з їх 5% світового населення припадає 25% використання ресурсів світу, а всього на країни «золотого мільярду» – до 80%. Мова йде про природні ресурси: паливо, руди, землю, воду, деревину. Обмеженість ресурсів планети створює велику проблему для світового економічного розвитку, в тому числі в контексті ліквідації розриву в економічних рівнях. Для того, щоб підняти рівень життя більшості населення планети до сьогоденного рівня країн Заходу, прийшлося б збільшити обсяг споживання ресурсів десь у 20 разів, що перевищує граничну спроможність навколишнього середовища.[42, р.50]

Не слід, втім, вважати, що нерівномірність розвитку між розвинутими країнами і такими, що розвиваються, є тільки наслідком процесу глобалізації. Причин більше, і вони досить серйозні. Це й різниця у вихідних, стартових рівнях розвитку: колишні колонії в момент здобуття незалежності (переважно 40-60 роки минулого століття) були або зовсім не індустріалізовані, або мали тільки паростки індустріалізації. Це також «демографічний вибух», пік якого прийшовся для цих країн на 60-80-ті роки; приріст населення в багатьох країнах випереджав темпи зростання ВВП. Іншими причинами є брак кваліфікованих кадрів; соціальні заворушення й регіональні війни, які тривали десятиліттями; корупція чиновництва й правлячої верхівки.

Водночас в економічному середовищі країн, що розвиваються, спостерігаються й позитивні тенденції. Поліпилася структура їх економіки. Частка обробної промисловості в матеріальному продукті збільшилася до 61%, а частка сільського господарства зменшилася до 17%. За останні 40 років обсяг промислової продукції цієї групи країн збільшився в 6,8 рази, тоді як в розвинутих країнах – тільки в 3,5 рази. За 25 років обсяг реального ВВП країн,

що розвиваються, збільшився в 3,8 рази, а розвинутих країн – в 1,9 рази. [58, р.37]

Досягнення країн, що розвиваються, багато в чому як раз і стали можливими завдяки глобалізації. Іноземні інвестиції супроводжуються впровадженням передових технологій в економіку країн, що розвиваються. ТНК переносять туди великі потужності трудомістких і матеріаломістких виробництв. Найефективніше цим скористалися «нові індустріальні країни (НІК)». Тайвань, Сінгапур, Китай випереджають розвинуті країни за темпами росту ВВП на душу населення від 2,5 до 3,2 разів, а Індія, В'єтнам, Філіппіни – від 1,8 до 2,1 разів.

Проте у найменш розвинутих країн (їх 49 з населенням, що складає 10% від світового) ситуація значно гірша. Доходи на душу населення тут ростуть повільно, або навіть скорочуються. Вони не мають ні привабливих для інвесторів природних ресурсів, ні кваліфікованих кадрів, які могли б оволодіти сучасними технологіями. Ці країни потребують особливої допомоги від світової спільноти, зокрема, через структури ООН, міжнародних організацій. Їм надаються пільги в зовнішній торгівлі, пільгові кредити.

Країни, що розвиваються в I кварталі 2016 р. показали найслабше економічне зростання після кризи 2008-2009 рр. Більше 10 років світова економіка вигравала від бурхливого розвитку цих країн, але тепер вони стали її гальмувати. Багато в чому це є наслідок погіршення ситуації в країнах БРІК (Бразилія, Росія, Індія і Китай), які довгий час вважалися двигуном світового зростання. На країни БРІК припадає близько 20% світового ВВП, при цьому дві з них - Росія і Бразилія - вже переживають рецесію, а в Китаї економіка різко сповільнюється. Лише Індія нарощує темпи зростання.

Механізмом економічної взаємодії країн є торгівля. Через падіння попиту на імпорт в I кварталі 2015 р країни, що розвиваються вперше з 2009 р. сприяли не збільшенню, а зниженню обсягів світової торгівлі. В цілому 17 найбільших економік, що розвиваються зменшили його на 0,9 процентного пункту. Для порівняння: в 2000-2014 рр. завдяки їм він щорічно збільшувався на 2,5 п.п., причому в цей період на їх частку доводилося 43,3% глобального товарообігу. [<http://www.dw.com/uk>]

Є ознаки того, що в II кварталі 2016 р. тренд продовжиться. Експорт з Китаю скоротився на 2,5% в річному вимірі в доларовому вираженні, а імпорт - на 17,6%. У I кварталі 2016 р. середній темп зростання ВВП країн, що розвиваються знизився до 3,5%, мінімального рівня з часів кризи. Ще показовішим є той факт, що якщо не враховувати Китай, за підсумками 2016 року цей показник може наблизитися до нуля.

У той же час приплив капіталу в країни, що розвиваються, який спостерігався після кризи на тлі низьких процентних ставок на розвинених ринках, майже припинився або змінився відтоком. За даними Інституту міжнародних фінансів (ІМФ), за останній місяць відтік з боргових ринків країн,

що розвиваються склав 4,4 млрд.дол. і виявився максимальним з тих пір, як США в 2013 р. заявили про готовність згорнути програму грошового стимулювання. [<http://forbes.net.ua/ua/nation/1364922>]

Якщо темпи зростання економік, що розвиваються в цьому році продовжать падати, це може серйозно загальмувати всю світову економіку. В останній раз таке спостерігалось в 1997-1998 рр. під час фінансової кризи в Азії і Росії, але тоді країни, що розвиваються грали не настільки важливу роль. Зараз на їх частку припадає трохи більше 52% світового ВВП, перерахованого за паритетом купівельної спроможності, і приблизно 35% ВВП в номінальному вираженні, тоді як під час азіатської кризи - 38% і 23% відповідно.

При цьому внесок країн, що розвиваються в зростання, в тому числі зростання торгівлі, перевищує їх вагу в світовій економіці. Так, в 2000-2014 рр. на країни БРІК доводилося 15% світового товарообігу, але вони забезпечили 23% його зростання. Крім того, зросла і роль країн, що розвиваються в світі фінансів. За даними Банку міжнародних розрахунків, обсяг міжнародних позик, виданих його членами позичальникам з країн, що розвиваються, досяг 6 трлн.дол. в кінці 2014 р. - вдвічі більше, ніж у 1999 р. [<http://www.dw.com/uk>]

2.3. Формування міжнародної економічної політики України в умовах сучасних вимірів

Стратегічні цілі міжнародної політики України

В системі міжнародних економічних відносин Україна прагне бути достойним і активним учасником. З цією метою вона має досягти двох принципово важливих стратегічних цілей: значно прискорити зростання свого економічного потенціалу й вивести національну економіку на рівень передових країн світу; встановлення взаємовигідних і рівноправних економічних відносин зі своїми партнерами в міжнародних стосунках.

Україна в європейському вимірі має досить потужний економічний потенціал. За розміром території (604 тис. км²) вона посідає друге місце в Європі (після Росії), за чисельністю населення (46 млн. чол.) – шосте. Питома вага України у світовому ВВП становить 0,5% (306 млрд. дол. у 2010 р.). В Європі за цим показником Україна замикає першу десятку країн.

Економічний потенціал України ґрунтується значною мірою на природних ресурсах, трудових ресурсах, науково-технічній базі.

На відміну від найбільших країн світу (Росія, США, Китай, Канада) Україна не забезпечує себе повністю мінеральними ресурсами; проте вона має значний природно-ресурсний потенціал і в цьому відношенні знаходиться у більш вигідному положенні, ніж деякі економічно розвинуті країни (Японія, Італія). Кажучи про природні передумови, треба виділити агрокліматичні

умови, що здавна сприяли перетворенню України на великий регіон сільськогосподарського виробництва, особливо зернового господарства, буряківництва, скотарства, свинарства. Ці умови створюються унікальними чорноземними ґрунтами, достатньою кількістю тепла, помірною вологістю, переважно рівнинним характером території. Ми маємо чималі ресурси корисних копалин; деякі з них мають світове значення: залізні та марганцеві руди, кухонна сіль, кам'яне вугілля.

Значний рекреаційний потенціал країни – це узбережжя теплих морів, гірничоландшафтні комплекси Карпат і Криму, мінеральні джерела, лікувальні грязі лиманів, озокерит.

Деяких важливих ресурсів у нас обмаль, як-от нафта, газ, більшість руд кольорових металів, деревина. В останнє десятиріччя значно зменшились рибні ресурси Чорного та Азовського морів.

Загалом, за природними ресурсами наша країна перебуває у стані певної рівноваги: дефіцит (а отже, імпорт) одних видів ресурсів компенсується достатньою кількістю інших, не менш важливих.

Маючи 46 млн. чол. населення, Україна використовує значні трудові ресурси й потенційно широкий ринок збуту споживчих товарів. У працездатному віці знаходиться 56% населення, у суспільному виробництві зайнято 19 млн. працівників. Трудові ресурси країни характеризуються високим рівнем кваліфікації та освіти; питома вага фахівців з вищою та середньою освітою становить 29%, усе доросле населення освічене. У 159 вищих навчальних закладах навчається понад 800 тис. студентів.

Високий інтелектуальний потенціал країни: у науково-дослідних та дослідно-конструкторських роботах (НДДКР) зайнято майже 250 тис. фахівців. Всесвітньо відомі такі наукові центри, як Інститут електрозварювання ім. Є.О. Патона, Український фізико-технічний інститут, Інститут надтвердих матеріалів та багато інших. Чималі заслуги українських вчених та інженерів у ракетно- та авіабудуванні, кібернетиці, біофізиці та біохімії, а також у дослідженні проблем циклу гуманітарних наук. Значна частина інтелектуальної еліти країни донедавна була зайнята у військово-промисловому комплексі. Високий професійний рівень трудових ресурсів, наявність розвинутої науково-дослідної бази сприяє виробництву складної, наукомісткої продукції, що користується попитом на світових ринках.

Економіко-географічне положення України досить вигідне для активної участі у міжнародному територіальному поділі праці. Вона розташована поблизу економічно високорозвинутого регіону – Західної Європи, у безпосередній близькості до Росії, Білорусі та країн Східної Європи. Морським шляхом вона пов'язана з Середземномор'ям, Близьким Сходом та країнами Індійського океану. Через Україну проходять важливі транзитні магістралі (залізничні та автомобільні дороги, нафтопроводи й газопроводи) з країн СНД до Європи та чорноморських портів.

Особливість сучасної геополітичної ситуації в Україні полягає в тому, що зв'язки з країнами СНД зазнають змін через нові реалії в галузі економічного і політичного суверенітету та орієнтацію на світові ціни. Одночасно поліпшилися перспективи для економічної співпраці України з економічно розвинутими країнами, причому не тільки Європи, а й США, Японією, Канадою. З'явилась можливість проводити активнішу торговельну політику стосовно країн, що розвиваються, особливо на Близькому та Середньому Сході, у Південній та Південно-Східній Азії. Ці регіони можуть постачати нам нафту, бавовну, джут, чай, каву, натуральний каучук в обмін на метал, машини та обладнання, зерно, цукор, тобто товари, попит на які у цих країнах та регіонах розширюється. (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Зовнішня торгівля України товарами та послугами в 2015 р.

Регіони, країни	Експорт, млрд. дол.	Імпорт, млрд. дол.	Товарообіг, млрд. дол.	% до товарообігу
Всього	47,7	42,6	90,3	100,0
СНД	11,3	11,3	22,6	25,0
ЄС	15,9	18,0	33,9	37,5
Китай	2,4	3,9	6,3	7,0
Туреччина	2,9	1,0	3,9	4,3
США	1,1	1,8	2,9	3,2
Індія	1,4	0,4	1,8	2,0
Єгипет	2,1	0,1	2,2	2,4

Джерело: [<http://ukrstat.gov.ua/>]

Незважаючи на сприятливі природно-ресурсні, демографічні й геополітичні передумови, економічний потенціал України використовується далеко не повною мірою. При ефективному його використанні Україна може стати врівень з найрозвиненішими країнами Європи. Для цього необхідна докорінна структура й технологічна перебудова економіки й відповідна врівноважена економічна політика уряду.

Така політика конкретизується у заходи, до яких належать:

-системна інтеграція у світове господарство із забезпеченням реальної міжнародної конкурентоспроможності;

-ефективна міжнародна спеціалізація, скоординована із внутрішньою структурною модернізацією та орієнтована на доступні прогресуючі сегменти світового ринку;

-спрямована на ліквідацію монопольної чи монопсонної залежності від окремих зарубіжних ринків міжнародна диверсифікація;

-становлення власних транснаціональних економічних структур із глобальним менеджментом;

-забезпечення належного рівня економічної безпеки з дійовими механізмами захисту від несприятливих змін міжнародної кон'юнктури та фінансових криз.

Завершення 90-х років стало й часом припинення тривалої кризи в економіці України. Початок нового десятиліття ставить нові завдання, вимагає уточнення й доповнення тих цілей, які визначалися раніше. В 2001р. були розроблені «Концептуальні засади стратегій економічного та соціального розвитку України на 2002-2011 роки». [www.aqr.com.ua]

Метою стратегії на наступне десятиліття проголошувалося забезпечення підґрунтя України як високорозвиненої, соціальної за своєю сутністю, демократичної правової держави, її інтегрування у світовий економічний простір як країни з конкурентоспроможною економікою, здатною вирішувати найскладніші завдання свого розвитку. Якщо на попередньому етапі реформ здійснювався демонтаж (через механізми лібералізації) державно-адміністративної системи управління, то тепер ставилася нова мета – формування сильної держави, активізація її регулюючої функції і водночас здійснення такої політики, яка б не лише зберегла, а й істотно посилила ринковий вектор розвитку.

Відповідно до головної мети розвитку «Концептуальні засади» визначали стратегічні пріоритети України. Цими пріоритетами є:

Створення передумов для набуття Україною повноправного членства в Європейському Союзі.

Забезпечення сталого економічного зростання.

Утвердження інноваційної моделі розвитку.

Соціальна переорієнтація економічної політики

Згідно з «Концептуальними засадами» соціально-економічні перетворення в Україні мали здійснитися у два етапи:

Перший етап – 2002-2004 роки. Його основна мета – зміцнення конкурентоспроможності вітчизняної економіки, створення сприятливих умов для накопичення інвестиційних ресурсів, істотне розширення внутрішнього попиту й утвердження на цій основі надійної стабілізації та сталого зростання.

Другий етап – 2005-2011 роки. Передбачалася комплексна модернізація підприємств, утвердження принципів і механізмів структурно-інноваційної моделі розвитку та формування базових засад соціально орієнтованого ринкового господарства.

Аналіз виконання завдань Концепції на першому етапі виявив, що вона потребує коригування з огляду на реалії соціально-економічного розвитку України та її зовнішньополітичного оточення. Тому було прийнято новий документ, який отримав назву «Стратегія економічного й соціального розвитку

України (2004-2015 роки). Шляхом європейської інтеграції». [<http://old.europehxi.kiev.ua/Ukrainian>]

В «Стратегії» визначається, що основою стратегічного курсу України є утвердження України як високотехнологічної держави. Кінцевою метою євроінтеграційного курсу України є набуття нашою державою повноправного членства в Європейському Союзі.

Проте і цей документ недостатньо враховує можливості використання економічного потенціалу України й прискорення процесу реформування економіки країни з метою її вступу до СОТ і Європейського Союзу. Перед урядом нашої держави постає завдання надати більш дієвого поштовху економічному розвитку й забезпечення необхідного динамізму рухові у напрямку до євроінтеграції. Певні досягнення в цьому напрямі вже є. Після гальмування динаміки ВВП у 2005 р. (2,7% приросту) розвиток економіки країни прискорився в 2006 і 2007 роках (відповідно 7,1% і 6,9%). Приріст промислового виробництва в цей період становив понад 6% щороку. Пожвавився приріст ПШ. Проте зростала інфляція, яка перевищувала 11%. Рівень 1990 р. за обсягом ВВП не досягнуто. Дуже повільно йде технологічна перебудова економіки.

Економічна криза 2008-2009 р. відкинула економіку України назад. У 2009 р. порівняно з попереднім роком ВВП скоротився на 15,1%. При цьому індекс промислової продукції в 2009 р. порівняно з 2008 р. становив 78,1% (в тому числі в металургійному виробництві – 73,4%, в машинобудуванні – 54,9%, в хімічній промисловості – 76,8%), індекс будівельної промисловості – 51,8%, транспорту – 78,1%. Обсяг експорту складав 59,3% до попереднього року, імпорту – 53,1%. [<http://ukrstat.gov.ua>] Така ситуація вимагає коригування прийнятих планів і щодо строків досягнення цілей і до методів їх досягнення.

Починаючи з 2010 р. українська економіка поступово виходить з кризи. Приріст ВВП порівняно з попереднім роком зріс на 4,2%, що вище, ніж у її основних партнерів у зовнішньоекономічних відносинах (Росія 3,8%, Німеччина 3,3%, Італія 1,1%, ЄС в цілому 1,7%). У 2011 році очікується збільшення ВВП на 5,4%. У 2011 році приріст ВВП зріс на 5,5%, у 2012 – на 0,2%, у 2013 був відсутній приріст ВВП, а у 2014 році ВВП порівняно з попереднім роком знизився на 6,6%. [<http://www.ukrstat.gov.ua/>]

Міжнародний валютний фонд погіршив прогноз зростання економіки України в 2016 р. з 2% до 1,5%. За прогнозами МВФ, в 2017 році зростання ВВП України складе 2,5%, а в 2018 році - 4%.

Експерти Міжнародного валютного фонду вважають, що відновлення економічного зростання в 2016 р. стане можливим з урахуванням поліпшення споживчих і інвестиційних настроїв, підвищення реальних доходів, а також поступового поліпшення умов кредитування.

МВФ також прогнозує, що інфляція в Україні в 2016 році складе 13%, а в 2017 році - 8,5%. Поточний рахунок платіжного балансу, за прогнозами Фонду,

в 2016 році буде дефіцитним на рівні 2,6% ВВП, а в 2017 році - також дефіцитним, однак на рівні 2,3% ВВП. Дефіцит держбюджету в 2016 році, за оцінками експертів МВФ, складе 3,7% ВВП, а в 2017 - 3,0% ВВП.

Співвідношення держборгу до ВВП в 2016 році, як прогнозує Фонд, складе 90,6%, а в 2017 році - 90,4%.

Як повідомлялося, в жовтні 2015 МВФ прогнозував зростання ВВП України в 2016 році на 2%. Національний банк і Мінекономрозвитку прогнозують зростання ВВП України в 2016 році на 1%, як і Світовий банк.

У 2015 році ВВП України знизився на 9,9%, а інфляція склала 43,3%.



Рис.2.3. Рівень реального ВВП в Україні

Економічна політика українського уряду повинна бути спрямована на розкриття й ефективне використання значного ресурсного, виробничого й інтелектуального потенціалу нашої країни. За визначенням експертів Національного інституту стратегічних досліджень, основними напрямками такої політики мають стати: [www.nisd.gov.ua]

- реформування соціальної політики та формування дієвого ринку праці;
- реформування житлово-комунального господарства;
- створення конкурентного середовища, сприятливого для соціальноекономічного розвитку;
- орієнтація фінансової та інвестиційної політики на завдання структурної модернізації національної економіки;
- підвищення енергоефективності української економіки;
- розширення та реструктуризація зовнішньоторговельних відносин;
- поєднання макроекономічної стабільності та динамічного розвитку.

За думкою українських науковців, фахівців з проблем міжнародних економічних стратегій, інтеграція України в глобальний простір має будуватися на максимальному використанні інформаційних, інтелектуальних ресурсів і наявного науково-технічного потенціалу.[52 р.37-39]

Україна в інтеграційних процесах

Україна, як суверенна держава, що ставить собі за мету стати повноправним членом світової спільноти, прагне брати участь в міжнародних організаціях, заснованих на демократичних принципах. Наша країна не входить до воєнно-політичних блоків. Вступаючи до міжнародних організацій, особливо глобального типу, Україна намагається досягти двоєдиної цілі: з одного боку – покласти свій внесок у справу миру на Землі, в процес зростання світової економіки і підвищення добробуту людства, в справу зміцнення прав людини; з іншого боку – одержати підтримку від міжнародних інститутів у вирішенні проблем національного розвитку.

Сьогодні Україна є членом переважаючої більшості міжнародних організацій глобального типу.

Насамперед, це ООН й організації її системи. Україна була серед 51 країни-засновника, які в 1945 році підписали Статут цієї унікальної організації. Відтоді наша країна неухильно підтримує принципи ООН і активно співробітничав з її структурами. На 2000 – 2001 роки Україна була обрана непостійним членом Ради Безпеки; вона одержала єдине місце, яке, за правилами, належить країнам Східної Європи. Вона працює в таких найважливіших органах і організаціях системи ООН, як ЮНКТАД, Європейська економічна комісія ООН, МВФ, Група Всесвітнього банку, ЮНІДО, СОІВ, МАГАТЕ, ФАО. Важливе значення для нас має участь в міжнародних організаціях транспорту й зв'язку – ІКАО, ІМО, МСЕ. З 2000 року Україна зарахована у “Білий список” ІМО – офіційний документ, що включає країни, система підготовки моряків в яких відповідає міжнародним стандартам; це надає право морякам торговельного флоту України працювати на рівних правах на будь-якому судні світового флоту. 16 травня 2008 року Україна стала 152-м членом Світової організації торгівлі, однієї з найвпливовіших міжнародних організацій на світовій арені. Представники України працюють в багатьох комітетах, комісіях і робочих групах ООН, беруть участь в реалізації різноманітних програм.

На сьогоднішньому етапі економічної трансформації України найважливіше значення мають її відносини з кредитно-фінансовими організаціями (в першу чергу, з МВФ, Всесвітнім банком, ЄБРР) та зі Світовою організацією торгівлі. Розглянемо їх докладніше.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) є найбільшим іноземним кредитором України, його частка становить понад 60% всіх кредитів

міжнародних організацій. Кредити МВФ спрямовуються на економічну трансформацію в Україні. Перш за все, вони призначені для покриття дефіцитів платіжного балансу України та для погашення внутрішнього боргу уряду. Тобто кредити Фонду у виробництво не йдуть і не дають можливості одержати прибуток. Це має застережити уряд від надмірного користування коштами МВФ, здійснювати ретельні макроекономічні розрахунки перш ніж звертатися з проханням про нові кредити.

Свої перші два кредити від МВФ Україна отримала у 1994 і 1995 роках за механізмом фінансування системних перетворень, наступні – за механізмом stand-by, а в жовтні 1998 р. – за механізмом розширеного фінансування. В структурі боргів України іноземним кредиторам борг перед МВФ – найбільший.

Повернення основної частини боргу Україною розпочато з 1998 року, а виплата процентів – з 1996 р. Всього за період 1996 - 2000 рр. сума виплат основної частини боргу й процентів за кредити становила майже 1,3 млрд. доларів або 42,7% від погоджених на початок 1997 р. позик МВФ.

Квота України в МВФ становить 0,7%, відповідно такою ж є частка її голосів. Україна поки що не може істотно впливати на політику Фонду. Проте позиція МВФ відносно України має для нас велике значення. Справа в тому, що Фонд справляє значний вплив на ситуацію на валютно-кредитному ринку, і від його позиції багато в чому залежить політика комерційних банків та інших кредитних закладів. Неврівноваженість української економіки сприймається як істотний ризик для надання кредиту; авторитет МВФ, його готовність надати кошти Україні пом'якшують цей ризик. Це так званий “демонстраційний ефект”. Крім того, МВФ надає кредити за відсотками, пересічно, нижчими, ніж комерційні банки, що також для нас вигідно.

Кредити МВФ почали надходити в Україну в той час, коли її економіка знаходилася в критичному стані. Завдяки ним вдалося приборкати гіперінфляцію та увести в обіг нову грошову одиницю – гривню. З кінця 90-х років простежується тенденція до стабілізації курсу, що також відбувається не без допомоги МВФ.

Проте кошти від МВФ надходять за умови виконання жорстких вимог з його боку. Міжнародний валютний фонд – це не благодійна організація. Він становить вимоги не тільки економічного, але й часто політичного характеру. Країна, що має високу заборгованість перед МВФ, вже не цілком самостійна в своїй економічній політиці; вона перебуває під постійним контролем Фонду й повинна виконувати його рекомендації. Безоглядне і неефективне користування коштами МВФ може поставити під загрозу економічну незалежність країни.

Україна стикнулася з проблемою одержання коштів від МВФ протягом 2009 – 2011 років. Наприкінці 2008 р. МВФ ухвалив рішення щодо виділення Україні кредиту stand-by на суму 16,4 млрд.дол. для подолання проблем в

економіці. Перший транш був використаний урядом неефективно. Для надання чергових траншів Фонд поставив жорсткі умови, зокрема, здійснити податкову й пенсійну реформи. Уряд вимушений був в 2011 році піти на ці непопулярні, але необхідні заходи.

Система міжнародних фінансових відносин побудована таким чином, що без санкцій МВФ канали доступу практично на всі ринки позичкового капіталу залишатимуться, в тому разі, для нас повністю перекритими. Отже співпраця з МВФ необхідна, але Україна повинна зайняти більш активну позицію і виявити наполегливість у всьому комплексі питань, що стосуються утвердження нового міжнародного порядку, який базувався б не виключно на економічній силі, а на принципах реального співробітництва вільних і рівноправних націй. Уряд України має намір продовжити переговорний процес з керівництвом Фонду щодо рефінансування наших боргових зобов'язань в обсягах, достатніх для їх обслуговування.

До Всесвітнього Банку Україна вступила в 1992 році (водночас із вступом до МВФ); вона є членом майже всіх його структур – МБРР, МФК і БАГІ. Серед міжнародних кредитно-фінансових організацій Міжнародний банк реконструкції та розвитку є другим, після МВФ, кредитором України; його частка становить 32,8% всіх позичок. При цьому спостерігається тенденція зростання частки кредитів МБРР за рахунок зменшення частки МВФ.

Зі цільовим призначенням кредити МБРР поділяються на 4 групи: інституційні; реабілітаційні; на розвиток певної галузі економіки; на структурну перебудову галузей економіки.

Інституційні кредити спрямовані на реформи та розвиток державного управління фінансами, економікою. Реабілітаційна позика має інвестиційний характер. Кошти, що надходять від Всесвітнього Банку, на відміну від коштів МВФ, використовуються більш різноманітно. Вони спрямовані не тільки на погашення дефіциту бюджету й платіжного балансу, але й на реалізацію довгострокових інвестиційних проектів, підтримку українських підприємств, страхування імпорту.

Позики Всесвітнього Банку для України вигідніші, ніж позики з інших джерел, оскільки умови надання ним кредиту більш сприятливі. За класифікацією ВБ Україна належить до III категорії країн (рівень доходів нижче середнього), тому термін погашення кредитів продовжується до 20 років з пільговим періодом 5 років. Відсотки за кредит сплачуються за плаваючою ставкою і становлять близько 6,5% річних.

Проект реабілітаційної позики вже реалізовано. Вона була спрямована на фінансування дефіциту платіжного балансу, дозволила здійснити заходи по макроекономічній стабілізації, створенню конкурентного середовища на ринку товарів та послуг.

Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) формально є регіональною організацією, проте за складом учасників він виходить за межі

регіону; тому доцільно розглянути стосунки України з ним саме в цьому розділі. ЄБРР є третьою міжнародною кредитно-фінансовою організацією за обсягом кредитів, що надаються Україні. Позички ЄБРР безпосередньо йдуть на розвиток виробництва, причому значна їх частина прямується на підтримку приватних малих і середніх підприємств.

ЄБРР працює на комерційній основі, кредити надаються на умовах ринкових ставок. До співпраці з ЄБРР підключені найсолідніші комерційні банки України.

Україна стала членом ЄБРР в 1992 р. За обсягом кредитів банку країнам Центральної і Східної Європи Україна посідає друге місце, що свідчить про високу оцінку ролі нашої країни в Європі.

В галузевому розрізі ЄБРР інвестує переважно харчову промисловість, видобуток нафти й газу, агробізнес, телекомунікації, портове господарство, а також вкладає кошти у фінансову сферу. Серед найвизначніших проектів слід назвати кредитну лінію для малих і середніх підприємств, реконструкцію Дніпропетровського олійно-екстракційного заводу, інвестиції в “Оболонський пивзавод”, в хімічний термінал “Південний”. ЄБРР брав участь у приватизації “Укртелекому”.

В 2008 році Україна стала членом Світової організації торгівлі (СОТ). Шлях до цієї організації для нашої країни був довгим і непростим через жорсткі умови, які Україна поступово виконувала. Україна подала заяву про вступ до СОТ ще в 1993 р., а з 1997 р. розпочався процес двосторонніх переговорів уряду України з країнами-членами СОТ про позитивну рекомендацію нашій країні щодо вступу до цієї організації. Отже, з подачі заяви й до вступу промайнуло 15 років.

Набуття статусу члена СОТ надає Україні перспективи більш глибокого залучення до міжнародного поділу праці, прискорює динаміку її зовнішньоторговельної діяльності. Будуть знижені або ліквідовані обмеження на імпорт українських товарів країнами-членами СОТ; зникнуть мури для нашого експорту на зразок антидемпінгових розслідувань; знизяться ціни на імпорتنі товари широкого вжитку. З іншого боку, український ринок стане більш відкритим для іноземних товарів, які будуть конкурувати з вітчизняним виробництвом, а це може стати загрозою для деяких галузей. Пільговий період, який надається Україні як країні-новачку необхідно використати максимально ефективно для адаптації до нових умов.

Членство у СОТ може мати позитивні наслідки:

- зменшення тарифних і нетарифних обмежень для українських товарів практично на всіх світових ринках;
- можливість змінити структуру експорту в бік підвищення частки високотехнічної продукції;
- кількісне і якісне поліпшення української торгівлі, яке відбудеться одночасно щодо країн СОТ, на які припадає понад 90% світової торгівлі;

- забезпечення справедливого вирішення торговельних спорів;
- застосування антидемпінгових і компенсаційних заходів з метою захисту внутрішнього ринку;
- введення тимчасових обмежень імпорту у випадках проблем з платіжним балансом.

У Програмі заходів щодо завершення вступу України до Світової організації торгівлі (затверджена у 2002 р.) висловлювалися сподівання, що Україна з набуттям членства у СОТ матиме такі економічні переваги:

- поліпшення доступу українських виробників та експортерів на основні міжнародні ринки;
- збільшення іноземних інвестицій в економіку держави;
- лібералізація режиму торгівлі між Україною та ЄС, започаткування переговорного процесу з укладенням Угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС;
- зменшення тарифних і нетарифних обмежень на експорт до ЄС українських товарів – металургійної, текстильної та швейної продукції;
- отримання можливостей захисту національного товаровиробника в антидемпінгових, спеціальних розслідуваннях в рамках процедури розгляду торговельних спорів СОТ;
- створення ефективної системи захисту національного товаровиробника від недобросовісного імпорту.

Вступивши до СОТ, Україна повинна виконувати низку вимог, що поставила перед нею ця організація, зокрема:

- найвищими тарифами, що дозволяються можуть бути тарифи на цукор – 50% і на соняшникову олію – на 30%;
- у сільському господарстві Україна не буде субсидіювати експорт;
- Україна не буде застосовувати інші податки й мита, крім своїх звичайних мит;
- Україна повинна здійснювати контроль цін відповідно до правил СОТ і враховувати інтереси її членів, які займаються експортом;
- Україна повинна скасувати й не буде встановлювати кількісні обмеження на імпорт або інші нетарифні заходи, які не передбачені угодою СОТ;
- Україна повинна повністю впровадити умови угоди про торгові аспекти прав інтелектуальної власності;
- у сфері промислової політики й субсидій Україна скасує всі субсидії експорту й імпортозаміщення.

Одним з напрямів економічної політики України є співпраця з іноземними комерційними банками й залучення іноземних інвестицій в економіку країни. На початок 2016 року серед 117 існуючих банків країни 41 містять іноземний капітал. За даними НБУ, частка іноземного капіталу в

статутному капіталі банківської системи України складає 43,3%. [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807]

Іноземний капітал поступово проникає до банківської сфери України. Серед 176 існуючих банків країни 52 містять іноземний капітал. За даними НБУ, частка іноземного капіталу в статутному капіталі банківської системи України складає 36%. Найбільшими за вкладеним капіталом іноземними банками, що діють в Україні, є Кредит Агриколь Банк (Credit Agricole, Франція), Укрсиббанк (BNP Paribas Group, Франція), Райффайзен банк Аваль (Raiffeisen Bank, Австрія), Сітібанк Україна (Citigroup, США), ІНГ Банк Україна (ING Groep, Нідерланди), Кредобанк (PKO Bank Polska, Польща), Укрсоцбанк (ABN Holdings, Люксембург), ПроКредит Банк (ProCredit Bank, Німеччина), Правекс-банк (Intesa Sanpaolo, Італія), ОТП Банк (OTP Bank, Угорщина). [<http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>]

На регіональному рівні Україна є учасницею таких інтеграційних об'єднань, як СНД, ОЧЕС, ГУАМ. Співдружність Незалежних Держав була першою міжнародною регіональною організацією, до якої вступила Україна (в 1991 р.). З того часу накопичилося багато проблем у функціонування цієї організації, її ефективність виявилось нижчою за сподівання. Проте, економічний простір СНД зберігає для України важливе значення. Незважаючи на те, що частка СНД у зовнішній торгівлі нашої країни останнім часом зменшується, вона залишається ще досить високою. З Росією Україна має найбільший товарообіг. Значна кількість товарів, якими ми торгуємо з партнерами із СНД, підпадає під преференційний режим, в тому числі наш імпорт енергоносіїв. Збереглося чимало виробничих зв'язків між підприємствами України і колишніх радянських республік. Більшість країн надає безвізовий режим, що полегшує вільне переміщення робочої сили.

Зовнішньоекономічна діяльність України з країнами СНД регулюється Постановою Кабінету Міністрів України про «Положення про порядок поставок і митного оформлення продукції за виробничою кооперацією підприємств і галузей держав-учасниць СНД». Це положення регулює поставки продукції (сировини, матеріалів, деталей, вузлів) для спільного виготовлення кінцевої продукції. Між підприємствами укладаються договори, на основі яких здійснюється митне оформлення продукції. Ця продукція звільнюється від обкладення ввізним або експортним митом, акцизним збором та іншими податками.

Що ж до СНД, то вочевидь, ця організація потребує серйозного реформування. Ті цілі, що ставилися в момент її заснування в 1991 році, не у всьому відповідають сьогоднішнім реаліям. Ще більшою мірою це відноситься до механізму функціонування організації. Головна мета реформування – перетворення СНД з переважно політичної організації, якою вона є сьогодні, на організацію, активно працюючу в напрямку поглиблення економічної інтеграції між країнами-членами.

Іншим макрорегіональним об'єднанням, до якого входить Україна, є Організація Чорноморського економічного співтовариства (ОЧЕС). Це співтовариство було засноване в 1992 р. Воно складається з 12 держав: Азербайджану, Албанії, Болгарії, Вірменії, Греції, Грузії, Молдови, Росії, Румунії, Сербії, Туреччини та України. Серед цілей ОЧЕС – багатостороннє співробітництво чорноморських держав у різних галузях економіки, в першу чергу, у промисловості, сільському господарстві, транспорті, в торгівлі, в розвитку туризму, телекомунікацій. Однією із сфер співробітництва визначено екологію Чорного моря. Механізм інтеграції в межах ОЧЕС передбачає безподаткову торгівлю, вільний рух капіталів та послуг, створення вільних економічних зон, обмін економічною інформацією.

Чорноморське економічне співробітництво знаходиться поки що на початковій стадії інтеграційного процесу. Зовнішня торгівля країн-учасниць орієнтована переважно на регіони, що знаходяться поза ОЧЕС. Так, у Росії товарообіг з регіонами ОЧЕС складає 15-16% від загального (з цієї частки дві третини припадає на Україну); для України цей показник дорівнює 11-12% (88% за рахунок Росії); для Туреччини – 7%, Греції – 3% в імпорті й 9% у експорті. Тільки для Болгарії та Молдови цей показник вищий (відповідно 32% і 80%).

Незважаючи на це, учасники ОЧЕС вбачають реальні перспективи для плідного співробітництва. Найперспективнішими напрямками інтеграції є: об'єднання електромереж в єдиній системі «Чорноморського кільця»; утворення регіональних транспортних коридорів; прокладення ліній оптиковолоконного зв'язку; програми з охорони Чорного моря.

Багато надій покладається на Чорноморський банк торгівлі та розвитку (ЧБТР), який розпочав діяльність у 1999 році. Його функціями є кредитування зовнішньоторговельних операцій та підтримка фінансових систем країн-членів. Квоти окремих країн в уставному капіталі ЧБТР складають: Росія, Греція й Туреччина – по 16,5%; Україна, Болгарія й Румунія – по 13,5%; Азербайджан, Албанія, Вірменія, Грузія й Молдова – по 2%.

В рамках ОЧЕС утворені Міжнародний центр чорноморських досліджень, Науковий центр ОЧЕС.

Однією з найважливіших цілей ОЧЕС є утворення зони вільної торгівлі на території країн-учасниць. Прагнення до цього є у всіх країн. Проте ця справа ускладнюється тим, що деякі з членів (Греція, Болгарія, Румунія) входять до ЄС і мають там особливий торговельний режим. Решта ж країн має інший режим торгівлі. До того ж, деякі члени ОЧЕС поки що навіть не увійшли до Світової організації торгівлі, а без цього утворення зони вільної торгівлі в регіоні неможливе.

В рамках ОЧЕС сформовані і діють 17 робочих груп, в тому числі з торгівлі й економічного розвитку, надзвичайних ситуацій, боротьби з організованою злочинністю, статистики, транспорту, зв'язку, енергетики,

науки й технологій, екології, сільського господарства, туризму, освіти банківської справи й фінансів, культури.

У вирішенні проблем транспортування нафти й газу із Середньої Азії й Закавказзя через територію України багато сподівань покладається на Організацію за демократію й економічний розвиток - ГУАМ (Грузія, Україна, Азербайджан, Молдова). Раніше до цього об'єднання належав і Узбекистан, але, як вже говорилося в попередньому розділі, він припинив співробітництво з країнами-учасницями. Україна в цій організації є державою з найбільшим економічним потенціалом. В певній мірі ГУАМ розглядається як альтернатива СНД, в якій домінуючу роль відіграє Росія.

Згідно зі Статутом основними цілями ГУАМ є: затвердження демократичних цінностей, забезпечення верховенства права й поважання прав людини; забезпечення стійкого розвитку; зміцнення міжнародної й регіональної безпеки й стабільності; поглиблення європейської інтеграції для створення спільного простору безпеки, а також розширення економічного й гуманітарного співробітництва; розвиток соціально-економічного, транспортного, енергетичного, науково-технічного й гуманітарного потенціалу; активізація політичної взаємодії й практичного співробітництва у сферах, що являють взаємний інтерес. [www.guam.org.ua]

Однією з головних задач ГУАМ є будівництво потужного транспортного коридору «Схід – Захід», своєрідне відродження «Великого шовкового шляху». Але тут встають певні перешкоди. Транспортування нафти через Босфор у Середземне море практично заборонено Туреччиною. Великі надії, як вже говорилося, покладаються на трубопровід Баку – Супса (грузинський порт). Цей проект, до речі, був би найдешевшим серед усіх варіантів. Проте, як відомо, перевага надана напрямку Баку – Джейхан (найдорожчий варіант). Через цей турецький порт піде переважна частина азербайджанської нафти й значна частина казахської – усього 60 млн. т на рік; через Новоросійськ пройде 30 млн. т, через Супсу – лише 10 млн. т.

Втім, слід мати на увазі, що не тільки нафтою живе економічна співдружність ГУАМ. Перспективи для розширення економічних відносин між країнами регіону не обмежуються транспортуванням енергоносіїв, вони значно ширші. До того ж, ця організація відкрита й для інших країн, які поділяли б її цілі й принципи.

Економічна інтеграція на макрорегіональному рівні – веління часу; вона витікає із закономірностей процесу глобалізації й поширюється, включаючи все нові й нові країни. Тому Україна не повинна залишатися поза процесом регіональної інтеграції, вона має брати участь в інтеграційних об'єднаннях різного типу, якщо це відповідає її інтересам.

Поширеною формою реалізації інтеграційних прагнень окремих регіонів є утворення і функціонування єврорегіонів. Єврорегіон – це форма транскордонного співробітництва між територіальними громадами або

місцевими органами влади прикордонних регіонів двох або більше держав, що мають спільний кордон. Це співробітництво спрямоване на координацію взаємних зусиль і здійснення ними узгоджених заходів у різних сферах життєдіяльності відповідно до національних законодавств і норм міжнародного права для вирішення спільних проблем і в інтересах людей, що населяють його територію по різні сторони державного кордону.

Україна бере участь у створенні єврорегіонів із середини 90-х років. На даний час таких єврорегіонів, що включають окремі адміністративно-територіальні одиниці нашої країни, вже вісім: «Карпатський» (1993 р.), «Буг» (1995 р.), «Нижній Дунай» (1998 р.), «Верхній Прут» (2000 р.), «Дніпро» (2003 р.), «Слобожанщина» (2003 р.), «Ярославна» (2007 р.), «Чорне море» (2008 р.). У поточному часі триває робота над проектами єврорегіонів «Дністер» (Вінницька, Одеська області України та прикордонні регіони Молдови), «Сян» (Львівська область України і Підкарпатське воєводство Польщі), а також вирішується питання про включення Миколаївської області до складу єврорегіону «Померанія» (повіти та міста Мекленбургу та Бранденбургу Німеччини, 33 гміни регіону Сканія Швеції, місто Щецин та Об'єднання гмін Польщі). [oda.odessa.gov.ua].

Участь України в єврорегіонах сприяє розширенню взаємовигідного торговельно-економічного співробітництва, дозволяє прикордонним адміністративним одиницям самостійно виходити на європейські структури для отримання технічної та фінансової допомоги для реалізації проектів транскордонного співробітництва, сприяє міжнародній інтеграції нашої держави.

Європейський вибір України

Стратегічною метою України є вступ до ЄС. Цей імператив був зафіксований ще в «Концептуальних засадах» як основне геополітичне завдання нашої держави.

В 1998 р. набула чинності після ратифікації Верховною Радою Угода про партнерство та співробітництво між Україною та Європейським Союзом, [http://old.eurorex.kiev.ua./Ukrainian] яка була підписана ще у 1994 р. Ця угода регулює політичні, економічні та культурні відносини між Україною та ЄС. Одним з головних завдань угоди було передбачено сприяння торгівлі та залученню інвестицій, а також розвиток гармонійних економічних відносин між Україною та ЄС.

Економічно-торговельні положення Угоди спираються на принципи режиму найбільшого сприяння і національного режиму. Окремі розділи присвячено питанням торгівлі сталеливарними виробами, умовами заснування та функціонування компаній, наближенню законодавства і захисту прав інтелектуальної власності, а також визначенню інструментів захисту торгівлі. [www.delukr.ec.europa.en]

В розділі Угоди про економічне співробітництво наголошується, що його метою є сприяння процесу економічних реформ та відродження і сталого розвитку України. Стверджується, що таке співробітництво сприятиме зміцненню й розвитку економічних зв'язків на благо обох сторін.

Зосереджується увага, зокрема, на промисловій кооперації, заохоченні та захисті інвестицій, державних поставках, зближенні політики стандартизації в гірничовидобувній та сировинній галузях, науці та техніці, освіті, АПК, енергетиці, цивільній ядерній галузі, галузі охорони довкілля, транспорті, космосі, телекомунікація, фінансових послугах, перешкоді «відмиванню грошей», валютній політиці, регіональному розвитку та в інших галузях.

У 2008 р. дія Угоди про партнерство та співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами завершилася. Вона надала певного імпульсу в розвитку економічних відносин між Україною та ЄС. Проте нові реалії у світовій економіці, поглиблення регіональних інтеграційних процесів вимагають розширення й удосконалення взаємовідносин між нашою країною та Європейським Союзом. Ця обставина робить актуальним прийняття нових документів, що сприяли б наближенню України до вступу в ЄС.

У 1998 та 2000 рр. Указами Президента України затверджено Стратегію і Програму інтеграції України в ЄС. У грудні 1999 р. Європейська Рада схвалила Спільну стратегію ЄС щодо України. Спільна стратегія ЄС передбачає підтримку процесу демократичних та економічних перетворень в Україні, вирішення спільних проблем щодо підтримання стабільності та безпеки на Європейському континенті. У вересні 2000 року відбувся Паризький саміт «Україна – ЄС», який засвідчив європейську перспективу України, стратегічний курс на інтеграцію України до ЄС. У 2001 році було прийнято «План дій ЄС у галузі юстиції та внутрішніх справ в Україні». В 2002 р. відбувся у Копенгагені черговий саміт «Україна – ЄС», на якому було визнано прогрес України у виконанні вимог та стандартів ОБСЄ і Ради Європи, у запровадженні економічних реформ, позитивні зрушення в українській економіці. Була підкреслена необхідність розвивати й надалі стратегічне партнерство між Україною та ЄС.

У зв'язку з розширенням у 2004 та 2007 році складу ЄС Україна стала безпосередньо контактувати з ним кордонами, що надало нового аспекту у взаємозв'язках нашої країни з Європейським Союзом. Врахування цієї ситуації знайшло вираження у документі «Європейська політика сусідства», який прийнято в рамках Угоди «План дій Україна – Європейський Союз». Цей план розрахований на три роки. Він передбачав інтенсифікацію політичних, безпекових, економічних та культурних відносин між сторонами. Згідно з Планом, інтеграція України в Європейський Союз в оглядовому періоді буде здійснена у формі Зони вільної торгівлі ЄС – Україна після вступу України до

СОТ. Відзначається, що Європейський Союз визнає європейські прагнення України та вітає її європейський вибір.

Європейська політика суспільства відкриває нові перспективи для партнерства, економічної інтеграції та співробітництва:

- підвищується рівень інтеграції, включно участі України у внутрішньому ринку ЄС;

- розширюється політичне співробітництво;

- збільшується фінансова підтримка України з боку ЄС; через Європейський інвестиційний банк надаватиметься підтримка проектам, що потребують інвестиції в інфраструктуру;

- будуть розширені можливості для участі України в певних програмах ЄС, що сприятиме розвитку культурних, освітніх, технічних, наукових зв'язків, а також співробітництву у сфері охорони довкілля;

- буде надана підтримка в адаптації законодавства України до норм і стандартів ЄС;

- поглибляться торговельні та економічні відносини, особливо після вступу України до СОТ.

План дій Україна – Європейський Союз визначав пріоритети діяльності. Серед них виокремлюються такі [[http:// old.europexxi.kiev.ua./Ukrainian](http://old.europexxi.kiev.ua/Ukrainian)]:

- зміцнення демократичних основ в Україні, забезпечення свободи засобів масової інформації та свободи слова;

- посилення співробітництва з питань спільної сусідської та регіональної безпеки;

- вступ України до СОТ;

- покращення інвестиційного клімату в Україні шляхом запровадження недискримінаційних, прозорих і передбачуваних умов ведення бізнесу, спрощення адміністративних процедур та боротьби з корупцією;

- зміцнення податкової реформи в Україні;

- спрощення візового режиму між Україною та ЄС;

- поступове наближення законодавства, норм та стандартів України до законодавства, норм та стандартів Європейського Союзу;

- усунення дискримінаційного ставлення до працівників-мігрантів.

План дій конкретизував заходи щодо співробітництва між Україною та ЄС по окремим напрямкам та галузях. Особливе значення приділяється взаємозв'язкам в економічній сфері.

Умовою інтеграції України до ЄС визначався подальший прогрес у створенні повністю функціонуючої ринкової економіки, включаючи ціноутворення, контроль за державною допомогою, законодавче середовище, яке забезпечує чесну конкуренцію між суб'єктами господарювання.

В галузі макроекономічної політики відзначалася необхідність посилити незалежність Національного банку України, а також зміцнити стабільність фіскальної системи, в тому числі шляхом проведення податкової реформи та

реалізації заходів у пенсійній системі. Наголошується на необхідність зменшення участі держави у ціноутворенні з метою запобігання погіршення умов торгівлі та функціонування економіки.

Вважалося за необхідне покращити умови для іноземних інвесторів; зокрема, рекомендується скасувати існуючі обмеження, закріплені Земельним кодексом України, на володіння земельними ділянками несільськогосподарського призначення українськими юридичними особами із часткою іноземного капіталу, включаючи ті, в яких іноземний капітал становить 100%.

В соціальній сфері наголос робиться на зменшення бідності та збільшення зайнятості. Необхідно посилити соціальну інтеграцію, включаючи стабільну систему освіти, охорони здоров'я, інших соціальних послуг.

Важливою метою українського уряду повинна стати розробка державної стратегії сталого розвитку.

Значна увага у Плані дій приділялася торгівлі й реформі ринкових відносин. Згідно з Планом, поступово будуть скасовані усі експортні та імпорتنі обмеження. Буде здійснено поступове скасування експортного мита на брухт чорних металів відповідно до двосторонньої угоди між Україною та ЄС. Необхідно здійснити митну реформу з метою спрощення проходження товарів через митницю й усунення бюрократичних перепон. Поступово будуть усунені кількісні обмеження імпорту, його ліцензування.

План дій передбачає створення сприятливих умов для руху капіталу. При заснуванні компаній необхідно забезпечити повне дотримання режиму найбільшого сприяння та національного режиму. Дискримінаційні заходи, що впливають на діяльність компаній ЄС та України, мають бути скасовані. Дочірні компанії або філії ЄС, а також України, мають діяти в умовах, не менш сприятливих, ніж ті, в яких діють національні компанії. Поступово скасовуються обмеження щодо заснування компаній.

План дій декларує необхідність забезпечення вільного руху капіталу, пов'язаного з прямими та іншими інвестиціями, гарантування захисту іноземних інвестицій, а також ліквідації або репатріації капіталовкладень або прибутку з них.

У сфері транспорту вважалося за необхідне розробка й впровадження національної транспортної стратегії, яка б включала розвиток національної транспортної інфраструктури. Передбачається продовження участі у спільному розвитку транс'європейських коридорів, а також у програмі ТРАСЕКА. Буде розвиватися співробітництво у сфері супутникової навігації. Учасники Плану дій візьмуть активну участь у сприянні розвитку Дунаю з метою повного використання його потенціалу як однієї з головних складових європейського внутрішнього водного транспорту.

В галузі енергетики передбачалося затвердження спільної енергетичної політики України та ЄС. Розглядається можливість участі України в

Європейській енергетичній програмі. Вважається за доцільне диверсифікувати постачання нафти й газу в Україну; в цьому відношенні приділяється увага нафтопроводу Одеса-Броди-Польща. Важливе значення має впровадження реструктуризації українських вугільних шахт, безпеці їх експлуатації.

План дій передбачав також заходи щодо охорони навколишнього середовища. Зокрема, йдеться про впровадження положення Кіотського протоколу та Рамкової конвенції ООН зі зміни клімату, а також про активізацію участі України у робочій групі Дунай - Чорне море.

Особливого значення надавалося співробітництву у сфері науки, технологій та освіти. Передусім вважається за необхідне зміцнити людський, матеріальний та інституціональний потенціал України з метою покращення можливостей фізичних та юридичних осіб, задіяних у науково-технічній та інноваційних сферах. Передбачається обмін науковим персоналом в рамках спільних проектів та сприяння участі українських науковців у міжнародних конференціях та форумах.

Реформування освіти в Україні буде здійснюватися у напрямку наближення до європейських стандартів у рамках Болонського процесу. Будуть розширені молодіжні обміни та співробітництво у сфері неформальної освіти молоді, посиляться міжкультурний діалог через програму «Молодь» (YOUTH).

В Плані дій звертається увага на розширення контактів та співробітництва на транскордонному та регіональному рівнях з сусідніми новими державами-членами ЄС. Вважається за необхідне забезпечити підтримку регіонів у підготовці та впровадженні «Програми сусідства» за участю України.

Основна ідея Європейської політики сусідства полягає в тому, що такі держави, як Україна, які поки ще не мають найближчої перспективи членства в ЄС, але мають спільний з ЄС кордон, стануть частиною простору процвітання та «кола друзів», з якими ЄС тісно співпрацює. Україні та іншим сусіднім країнам буде запропоновано перспективу поступової інтеграції у внутрішній ринок ЄС паралельно з подальшою торговельною лібералізацією. [www.delukr.ec.europa.eu]. В грудні 2005 р. Європейський Союз визнав ринковий статус української економіки.

Вступ до Європейського Союзу, як вже зазначалося, найголовнішою метою, визначальним вектором стратегічної політики України. Дата вступу нашої країни до ЄС поки що не визначена; Україна у відносинах з цією організацією має поки що статус «сусідства». Звісно, що такий статус не зовсім відповідає устремлінням України на шляху інтеграції у європейське співтовариство; українська громадськість сподівалася на здобуття статусу асоційованого члена Європейського Союзу. Очевидно, що нашій країні належить ще пройти певний період подальшого реформування економіки, підвищення її макроекономічних показників, щоб увійти до європейської спільноти на рівних. У вересні 2008 р. на саміті «Україна - ЄС» вже була

досягнута принципова домовленість про надання Україні статусу асоційованого члена в 2009 році, але, як вже відомо, ця подія відсунута на пізніший строк.

Ще Угодою про партнерство та співробітництво була передбачена можливість створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. В 2005-2006 роках ця перспектива розглядалася сторонами в практичній площині. Було визначено, що для майбутньої угоди слід обрати варіант поглибленої угоди про вільну торгівлю. Така угода може бути підписана після вступу України до СОТ. Тепер, коли Україна є членом СОТ, перешкод для створення зони вільної торгівлі немає.

З 2010 року процес взаємовідносин між нашою країною і ЄС активізувався в напрямку реалізації конкретних домовленостей. На саміті Україна – ЄС в листопаді 2010 р. було прийнято принципове рішення про надання Україні з боку ЄС безвізового режиму в 2011 році, але поки що це рішення ще не реалізовано. В конкретну площину лягла домовленість про утворення зони вільної торгівлі між нашою країною та Європейським Союзом з перспективою надання Україні статусу асоційованого члена ЄС.

За оцінками експертів, формування зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом матиме для нашої країни неабиякі позитивні наслідки, хоч виникнуть і деякі проблеми [31, р.54]. Позитивний вплив позначиться у таких сферах:

- поліпшення доступу до ринків ЄС стимулюватиме нарощення виробництва української економіки і ВВП України зростатиме;
- уповільниться зростання індексу споживчих цін через посилення конкуренції з боку іноземних товарів;
- курс гривні стане гнучкішим, утворяться умови до режиму вільно конвертованої гривні;
- зниження торговельних бар'єрів стимулюватиме збільшення руху товарів між країнами в обох напрямках.

Проблеми: ризик збанкрутування неконкурентоспроможних вітчизняних фірм з відповідним скороченням робочих місць; ліквідація імпорتنих тарифів зменшить доходи до бюджету; розробка й впровадження нових стандартів і правил походження товарів потребують підвищення державних витрат.

Проте, ці проблеми не є такими, що їх не можна подолати. Крім того, зростання конкуренції європейських фірм на українському ринку буде стимулювати процес технологічної перебудови вітчизняних підприємств і підвищення їх конкурентоспроможності.

Перешкодою вступу України до Європейського Союзу є те, що по деяким важливим параметрам вона до цього ще не готова. Її економіка значно поступається за низкою показників більшості країн ЄС. Наприклад, за душевим показником ВВП України вдвічі поступається Румунії, яка має найнижчий показник в ЄС. Керівники Європейського Союзу, політики і

бізнесмени побоюються корупції, яка ще не подолана в нашій країні. Часто змінюється законодавство в економічній сфері, що відлякує інвесторів. Технологічна база промисловості застаріла, транспортна інфраструктура значно поступається європейській. Те ж саме стосується продуктивності праці. Коли ці проблеми вдасться подолати, Україна вступить до Європейського Союзу як достойна держава на рівних правах.

Підводячи підсумок, можна зазначити, що Україна прагне до активної участі як у глобальних, так і в регіональних організаціях. Реальний внесок, який надає своєю діяльністю Україна в міжнародні організації, підвищує її авторитет у світової спільноти. Важливо використати міжнародне співробітництво з максимальною користю для економіки України; тому участь у міжнародних інститутах сприяє вирішенню цього завдання.

Міжнародна політика України повинна відповідати викликам сьогодення, умовам сучасних вимірів. Процес глобалізації економічних відносин, що безперервно поглиблюється й поширюється, об'єктивно сприяє активному залученню України в систему міжнародних економічних відносин, все чіткіше визначаючи інтеграційні вектори нашої країни.

1 січня 2016 року набрала чинності економічна частина Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, водночас припинено дію Угоди про ЗВТ СНД з Росією. Окрім того, на початку січня Київ та Москва обмінялися торговельними ембарго на низку товарів, переважно продовольчих. Таким чином, наша країна ввійшла в завершальну фазу торговельно-економічної переорієнтації з колишньої метрополії на ринок Європейського Союзу.

Європейський ринок є і ще тривалий час залишатиметься одним із найбільш платоспроможних і містких у світі. Обсяги сукупного імпортування товарів усіма учасниками ЄС (€4,45 трлн. у 2014 році) в кількості разів перевищують нинішні показники вивозу української продукції до них (€п,6 млрд. у 2015 році). І хоча більша частина цього обсягу припадає на внутрішню торгівлю між країнами Союзу, це не позбавляє українських виробників можливості замінити бодай кілька відсотків відповідних поставок, а тим більше зайняти нові ніші.

Тим більше, що попри поширений скептицизм стосовно конкурентоспроможності вітчизняних товарів на європейському ринку, тенденції, які стали проявлятися останнім часом, свідчать: Україна має всі підстави розраховувати на успіх.

Насамперед звернімо увагу на поширені останнім часом спроби дискредитувати ефективність економічної євроінтеграції нашої держави. Ця дискредитація базується на поверховій оцінці зміни обсягів українського експорту до Євросоюзу за умов дії автономних преференцій, коли наші виробники від травня 2014 року працювали в умовах режиму зони вільної торгівлі (ЗВТ) до набрання нею чинності. Їх оцінюють у доларах США, а курс цієї валюти саме протягом останніх півтора року стрімко зростає. Натомість в

основних торговельних партнерів України з Євросоюзу ціни визначаються або в євро, або в більш чи менш тісно прив'язаних до нього грошових одиницях країн Центральної Європи. Динаміка зовнішньої торгівлі в державах ЄС також вимірюється переважно в євро, і його здешевлення чи подорожчання відносно долара або ж інших світових валют не є підставою вести мову про зростання чи обвал у цій сфері. Тож і Україні в контексті набрання чинності Угодою про асоціацію та переорієнтації майже половини зовнішньої торгівлі на ЄС час змінювати підходи й вимірювати експорт не в доларах, а в євро чи, принаймні на перехідний період, в обох цих валютах.

Уважніший аналіз засвідчує, що від'ємна динаміка 2015 року в торгівлі з ЄС стала наслідком лише провалу в першому півріччі. Останній зумовлений порівнянням із даними перших шести місяців 2014 року, коли ще не почалась активна фаза бойових дій на Донбасі, та пов'язаним із нею скороченням виробництва й експорту. У першій половині 2015-го на тлі аналогічного періоду 2014-го вартість українського експорту до ЄС у доларах зменшилася від \$8243,6 млн до \$6062,8 млн, тобто на 35,6%. Це перевищило зростання за аналогічний період курсу долара відносно євро (у середньому на 22,7%). Відтак навіть у євро наш експорт до ЄС зменшився на 9,7%. Передусім ідеться про хімічну продукцію, гуму, чорні метали, руду.

Проте в IV кварталі 2015 року стала помітною тенденція до активного нарощування експорту з України до ЄС. У жовтні при вимірюванні в євро приріст на тлі аналогічного місяця 2014 року становив 6,8%, у листопаді проти листопада 2014-го він сягнув уже 19%. Динаміка досить переконлива. І є підстави очікувати продовження відповідної позитивної тенденції у 2016 році при умові вимірювання в євро, а не в доларі.

Як наслідок, якщо в першому півріччі 2015-го частка країн ЄС в українському експорті становила тільки 32,7%, то в листопаді вона сягнула 38,3%. Натомість експорт до РФ у тому самому місяці дорівнював лише \$368,56 млн. проти \$587,58 млн. в листопаді 2014-го, і навіть при обрахунку в євро впав на 27,1%, а його частка в загальному вивозі товарів з України зменшилася до 11,8% проти 14,7%. Таким чином, питома вага Євросоюзу зростала не лише за рахунок зменшення частки РФ, яка скоротилася лише від 12,5% у першому півріччі до 11,8% у листопаді, а навіть за рахунок країн Азії та Африки.

В українському імпорті показник ЄС у листопаді сягнув 44%, тоді як Росії, навпаки, зменшився від 16,6% в першому півріччі до 14,8% в листопаді. Наразі обсяг поставок до України товарів із РФ лише на третину перевищує імпорт до нашої країни з окремо взятої найпотужнішої економіки Євросоюзу — Німеччини.

Утім, різноспрямована динаміка у вітчизняній торгівлі із цими двома країнами, яка лише пришвидшиться після набуття і січня 2016 року Угоди про

ЗВТ з ЄС та посилення торговельної війни з РФ, уже незабаром здатна вивести ФРН на перше місце й за обсягом постачання товарів до України.

Питома вага Євросоюзу загалом в українській зовнішній торгівлі цього року має всі підстави зрости до 40-45% в експорті й до 45-50% — в імпорті. Відповідно частка РФ на тлі падіння її економіки та розгортання торговельної війни, ймовірно, навпаки, опуститься до 7—8% в експорті й 10-12% в імпорті, що зафіксує завершення переорієнтації економіки України на ЄС та перетворення Росії на пересічного торговельного партнера.

Таблиця 2.8

**Обсяги торгівлі основними видами товарів між Україною та ЄС
(січень — жовтень 2015 року), млн. дол**

Найменування товару	Імпорт в Україну з ЄС	Експорт в ЄС з України
Чорні метали	2264,5	189,2
Електротехнічні товари	1191,1	896,3
Зерно	1144,2	101,2
Руди	828,8	3,0
Деревина й вироби з неї, крім меблів	595,7	76,4
Насіння і плоди олійних рослин	538,6	76,0
Продукція олійно-жирової промисловості	451,8	38,7
Відходи харчової промисловості	378,7	102,0
Виходи харчової промисловості	329,7	34,1
Готовий одяг та аксесуари	212,9	195,7
Вироби з чорних металів	145,3	51,8
Меблі	122,7	36,3
Добрива	99,4	30,8
Взуття	94,6	55,7
Продукти овочепереробної промисловості	58,4	55,3
Молочні продукти, яйця; натуральний мед	56,6	45,7
Скловироби	45,2	8,5
Залізничні локомотиви	39,6	12,0

Джерело: [<http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/>]

У міру використання нашими виробниками можливостей європейського ринку, а також відкриття компаніями ЄС для себе України залежність вітчизняної економіки від ЄС й надалі зростатиме до показників країн Центральної Європи. У них експорт за межі Європи зазвичай складає лише близько 15-25% (12,5%—у Словаччини, 13,5% —у Хорватії, 14,4% — у Чехії,

16,2% — в Угорщині, 16,9% — у Польщі, 22,7% — у Румунії, 30,9% — в Болгарії). Тоді як у випадку України, нагадаємо, все ще йдеться про понад 60%.

Адже нинішня значно більша частка ринків країн Азії та Африки для українських постачальників, порівняно з тією, що спостерігається в постсоціалістичних країнах Центральної Європи, є лише наслідком незначних обсягів вітчизняного експорту до країн ЄС і особливо його економічного ядра. Адже абсолютні обсяги поставок товарів центральноєвропейських країн у розрахунку на одного мешканця до країн Азії та Африки не лише не поступаються українським, а й у більшості випадків значно перевищують їх. Наприклад, вивіз товарів до країн Азії (окрім Туреччини, яка перебуває в Митному союзі з ЄС) та Африки з Польщі у 2014 році становив \$13,8 млрд, із Чехії — \$11,17 млрд, із Румунії — \$8,18 млрд, з Угорщини — \$7,35 млрд, зі Словаччини — \$4,28 млрд. З України, для порівняння, це \$12,16 млрд за її місяців 2015 року.

Причини цього — брак адекватної нашому потенціалові кооперації з європейськими компаніями та пасивність українського бізнесу щодо виходу на ринок ЄС.

Хоча ЄС давно став найбільшим торговельним партнером нашої країни, частка якого поволі наближається до половини всього її зовнішнього обороту, використання потенціалу торгівлі й особливо виробничої кооперації з компаніями більшості європейських країн залишається в зародковому стані. Абсолютні обсяги збуту українських товарів до таких великих і заможних європейських держав, як Франція чи Велика Британія, поступаються нашому експорту до на порядок менших та бідніших Молдови й Грузії.

Український експорт до економічного ядра Євросоюзу (Німеччина, Франція, країни Бенілюксу та Велика Британія), яке концентрує понад половину його економічної потужності й імпорту, а також понад 45% населення спільноти, за її місяців 2015 року становив тільки чверть наших продажів до ЄС, або 8,75% усього українського експорту (\$3025,7 млн та \$276,3 млн. за листопад). Для порівняння: це лише незначно перевищує обсяг вітчизняних поставок до Туреччини чи Китаю.

І річ тут не у відстані, а в товарній структурі українського експорту, яка в нинішньому вигляді мало запитана на ринках згаданого економічного ядра. Дуже незначними є поставки українських товарів і до Фінляндії, Швеції та Ірландії. Натомість основна частина наших продажів до ЄС спрямовується на периферію: Центральна Європа (14,25%, або \$4927,2 млн., за її місяців 2015-го та \$452,7 млн. за листопад) та країни PIC8 (8,94%, або \$3087,4 млн., за ті ж таки її місяців та \$400,2 млн. у листопаді) поглинають до 70% усього нашого експорту в Євросоюз.

Постачання до низки великих європейських країн усе ще дуже моно спеціалізоване. Понад 50% нашого вивозу до Іспанії становлять зернові, до

Італії чи Греції — необроблені чорні метали, а до Австрії — руда. Поставки до Франції майже на три чверті складаються із насіння олійних культур та продуктів їх переробки, ці самі товари становлять майже половину вітчизняного експорту до Бельгії. В українському вивозі до Фінляндії така сама частка продукції чорної металургії. До Ірландії наші продажі більш ніж на 80% складаються із зерна, а до територіально близької Болгарії — майже на стільки само з необроблених чорних металів (78,5%). Тому важливе завдання — вивести більше українських товарів на ринок ЄС.

Виробнича кооперація, бодай у формі переробки давальницької сировини для європейських підприємств, усе ще надзвичайно малорозвинена.

А саме ця форма співпраці визначає левову частку взаємних торговельних оборотів у межах ЄС, і саме вона виступила каталізатором економічної інтеграції до Союзу найуспішніших постсоціалістичних країн. Натомість в Україні на неї припадає вагома частка торгівлі лише з Німеччиною та країнами Вишеградської четвірки.

Саме в структурі постачання до цих п'яти держав є найбільшою частка електротехнічної продукції, що виробляється переважно за давальницькими схемами в кооперації зі всесвітньо відомими транснаціональними компаніями (ТНК); її показники в наших продажах до Угорщини за 10 місяців 2015 року становили 51,7% (\$379,3 млн.), до Німеччини — 32,2% (\$344,2 млн.), до Польщі — 14,6% (\$239,4 млн.), до Чехії — 21,4% (\$98 млн.), до Словаччини — 15,3% (\$60,5 млн.). Значною є частка електротехнічної продукції в експорті до Естонії (понад 20%, або \$ю,5 млн). Відповідні підприємства розміщені головним чином у Західній Україні й меншою мірою в Центральній [<http://edclub.com.ua/analytika/>].

За аналогічними схемами працюють із партнерами в країнах ЄС і виробники низки інших галузей, особливо легкої, меблевої та хімічної промисловості. Так, саме завдяки цьому продукція легкої промисловості у вітчизняному експорті за 10 місяців 2015 року до Німеччини становить \$156,2 млн., до Польщі — \$72,1 млн., до Угорщини — \$41,8 млн., до Словаччини — \$16,1 млн. На \$62,4 млн. продукції легкої промисловості за той самий час було вивезено до Румунії, на \$51,5 млн. (головним чином взуття й виробів із шкіри) — до Італії, на \$39 млн. — до Франції, на \$21,5 млн. — до Данії (34,2% усіх поставок), на \$16 млн. — до Бельгії. Продажі меблів до Польщі оцінювали в \$61,1 млн., до Німеччини — у \$22,3 млн., до Данії - у \$12,6 млн. Зрозуміло, що наразі кінцеві споживачі купують ці товари як вироблені у відповідних країнах ЄС [<http://www.nbuviar.gov.ua/>].

Побоювання, що український ринок буде завалений дешевими європейськими товарами, а наші не витримають конкуренції, видаються щонайменше сильно перебільшеними. Конкуренція, безперечно, загостриться, та це аж ніяк не вирок вітчизняним виробникам продовольства й товарів широкого вжитку. Радше навпаки.

Привертає увагу той факт, що на тлі зростання нашого експорту до Євросоюзу останнім часом відбулося суттєве поліпшення торговельного сальдо для України, а дефіцит торгівлі поволі прямує до нуля. У листопаді 2014 року експорт до ЄС становив \$1171,53 млн при імпорті на \$1756,28 млн, тобто був майже в півтора рази меншим. У першому півріччі 2015-го відношення становило вже \$6062,8 млн до \$7389,9 млн, тобто наші поставки поступалися ввозу із ЄС лише на 22%. А в листопаді 2015-го європейські продажі до України тільки на 12,5% перевищили обсяг українського експорту до ЄС (\$1199,75 млн проти \$1349,93 млн). [<http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/>]

Тенденція очевидна, вона явно позитивна для України й навряд чи зміниться навіть після зняття мит на європейські товари при імпортуванні. Адже більшість із них суттєво дорожча навіть за нинішнього курсу гривні до євро, а в найближчій перспективі вітчизняна валюта, найімовірніше, й далі девальвуватиме відносно спільної європейської.

Українських виробників м'яса птиці на ринку ЄС стримують лише квоти на постачання їхньої продукції. Конкурентоспроможність вітчизняних виробників свинини протягом останнього року теж стала вищою, ніж у європейських конкурентів. За даними профільної асоціації, імпорт свинини у 2015 році зменшився удвічі в натуральному обсязі, причому головним чином імпортувалися субпродукти. Унаслідок девальвації гривні ціни на свиней в Україні впродовж 2015 року знизились у євро на 34%, тоді як у Польщі—лише на 4,1%, і зараз вони в нас принаймні на 15% є нижчими.

Лише невідповідність сертифікації стосовно до європейських вимог стримує і експорт до ЄС низки видів української молочної продукції. Тільки 29 грудня 2015 року Єврокомісія оприлюднила рішення про включення перших наших молочарів до переліку затверджених експортерів у ЄС. Ідеться про виробників найрізноманітнішого продукту з різних точок країни: серед них Львівський холодокомбінат, «Люстдорф» на Вінниччині, «Молочний дім» на Дніпропетровщині, «Лакта-ліс-Миколаїв» на Півдні, низка підприємств на Лівобережжі [<http://www.uapp.kiev.ua/>].

Щоб дістати реальні переваги від вільної торгівлі, українським чиновникам та підприємцям потрібно активно працювати. Економічна частина Угоди про асоціацію дасть позитивний ефект у разі динамічної адаптації вітчизняного законодавства до європейського та виробників до західних вимог, а також виявлення ними особистої активності у просуванні своєї продукції та можливостей кооперації з партнерами в ЄС.

Очікувати можна хіба що експансії європейської продукції машинобудування, однак для цього в Україні повинні значно зрости доходи громадян та фінансові можливості підприємців. Тим часом після початку роботи ЗВТ європейський бізнес здобуде додаткову мотивацію інвестувати в Україну. Тепер можна прогнозувати бізнес-процеси на тривалішу перспективу, а матеріали та комплектуючі заходять на наш ринок із нульовими

ставками ввізного мита. У низці галузей зменшиться собівартість випуску товару, що зробить його більш конкурентним і в Україні, й на експортних ринках.

У січні 2016 року на Львівщині запрацює новий завод компанії Fujikura, який вироблятиме електричне устаткування для автомобілів: буде створено до трьох сотень нових робочих місць у депресивному районі із традиційним їх дефіцитом. У Бродах розпочне будівництво заводу концерн Nexans — завершити проект планують до початку наступного року.

Про інтерес до виробничої кооперації з підприємствами Львівщини вже заявили «Хюндай Корпорейшн» та Bombardier; інші компанії, що складають комплектуючі для західних партнерів, поволі розширюють уже наявні виробництва в області. Аналогічні тенденції спостерігаються в сусідніх регіонах Західної України. Виробниче об'єднання «Карпати» в Івано-Франківську виробляє проводку для автомобілів Porsche, Mercedes, Volkswagen, Skoda. Дочірнє підприємство міжнародного виробника електроніки TE Connectivity—проводку та конвектори для BMW, Opel, Mercedes, Skoda й Fiat. Різну електроніку випускають у Київській, Тернопільській, Чернівецькій, Волинській областях. [<http://zed.ua/news/>].

Місцевій владі та менеджменту підприємств машинобудування, особливо у тих місцевостях, що найбільше постраждали через утрату кооперації з російськими виробниками, дуже важливо пришвидшити налагодження кооперативних контактів із компаніями не лише з ЄС, а й із третіх країн, зокрема азійських, що зацікавлені у складанні чи доробці своїх товарів із використанням переваг України щодо вартості робочої сили й територіальної близькості до споживачів у ЄС. Насамперед потрібно взаємодіяти з ТНК, націленими на виробництво тут товарів — комплектуючих або ж, навпаки, на складання готових виробів із їхніх деталей для постачання до ЄС.

Зокрема, слід активніше переймати досвід західних регіонів, які значно далі просунулися в кооперації з європейськими підприємствами. За 10 місяців 2015 року на Закарпаття припала майже третина (31,9%) усього українського експорту електротехнічної продукції, якої було вивезено; на \$509,3 млн (55,3% загального експорту області); на \$ 126,4 млн (13,8%) — продукції легкої промисловості, на \$ 41,2 млн (4,5%) — меблів. На Львівщині частка продукції електротехнічної галузі в експорті за цей період дорівнювала 25,7%, і за результатами року її показники мають сягнути \$300 млн. 15,9% вивозу там — це продукція легкої промисловості (в річному вимірі майже \$180 млн); 8,5% (у річному обрахунку майже \$ 100 млн) має скласти експорт меблів. Електротехніка становить 42,2% експорту Рівненщини (понад \$140 млн) й 33,3% — Волині (понад \$210 млн річно). На Буковині 19,8% експорту вже зараз припадає на товари легкої промисловості (понад \$20 млн у річному обрахунку) [<http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/>].

Завдання для вивчення матеріалів 2 розділу

1. Проблемно-пошукові питання

1. Визначте сутність економічної інтеграції.
2. В чому полягає сутність поняття «глобалізація»?
3. Що таке регіоналізація?
4. Які існують рівні міжнародної економічної інтеграції?
5. Визначте основні етапи формування Європейського Союзу.
6. Якими є основні цілі та напрями функціонування ЄС?
7. Що являє собою Європейська асоціація вільної торгівлі?
8. В чому полягають особливості інтеграції східноєвропейських країн?
9. Визначте цілі та функції НАФТА.
10. Які основні моделі інтеграції існують у Латинській Америці?
11. Визначте цілі та функції АСЕАН.
12. В чому полягають особливості АТЕС?
13. Які є погляди на суть поняття «глобалізація» в науковій літературі?
14. Які основні риси притаманні процесу глобалізації?
15. Яким чином проявляється глобалізація в міжнародних відносинах?
16. Як глобалізація впливає на процес транснаціоналізації світової економіки?
17. Яку роль відіграють міжнародні організації в регулюванні світових економічних процесів?
18. Що таке «глобальний наднаціональний простір»?
19. Як проявляється нерівномірність економічного розвитку між різними групами країн в процесі глобалізації?
20. Назвіть позитивні й негативні прояви глобалізації для різних груп країн.
21. Як трансформується роль держави в процесі глобалізації?
22. Як впливає глобалізація на формування стратегій економічного розвитку різними групами держав?
23. Що полягає сьогодні в основі стратегічної мети України?
24. В яких міжнародних організаціях бере участь Україна?
25. Що є стратегічною метою України в зовнішньополітичній сфері?
26. В чому полягає суть «Європейської політики сусідства»?
27. Які заходи в економічній сфері передбачаються Планом дій Україна – Європейський Союз?
28. Яку позицію займає Україна щодо співробітництва в рамках СНД?
29. Дайте оцінку перспектив економічного співробітництва України з Росією.

2. Питання для самостійної роботи

1. Дайте характеристику основних етапів інтеграційного процесу і покажіть їх відмінність один від одного.
2. Укажіть початок функціонування Північноамериканської зони вільної торгівлі. Дайте аналіз розвитку зазначеного процесу. Відзначте його результати для:
 - а) США;
 - б) Канади;
 - в) Мексики;
 - г) європейських країн;
 - д) країн СНД.
3. Вкажіть, наскільки вигідний для України інтеграційний процес у Європі. Що він несе нашій країні?
4. Охарактеризуйте основні механізми управління ЄС.
5. Вкажіть групи країн, що беруть участь у функціонуванні:
 - а) зон вільної торгівлі;
 - б) митних союзів;
 - в) спільного ринку.
9. Назвіть і охарактеризуйте відомі Вам міждержавні організації економічного спрямування Азіатсько- Тихоокеанського регіону.
10. Покажіть перспективи СНД як інтеграційного утворення. Вкажіть особливості співпраці в ній на міжурядовому і міжпарламентському рівнях.
11. Чи вигідна економічна інтеграція країнам, що розвиваються. Чому?
12. Що таке Маастрихського договір і яке його значення для європейських країн?
13. У яких інтеграційних об'єднаннях бере участь Україна?

3. Тестові завдання

1. Україна стала членом ООН у:
 - а) 1945 р.;
 - б) 1960 р.;
 - в) 1991 р.;
 - г) 1994 р.
2. Визначте міжнародні державні організації регіонального типу:
 - а) ОЕСР, ЄС, НАФТА, ОАЄ, СНД;
 - б) ОЕСР, ЄС, АСЕАН, ЮНКТАД, СНД;
 - в) ЄАВТ, ЄС, НАФТА, СНД, АСЕАН;

d) ЄС, ЮНІДО, СНД, НАФТА, АТЕС.

3. Визначте тип організації, до якої належить ООН:

- a) галузева;
- b) універсальна;
- c) регіональна;
- d) закрита.

4. Визначте міжнародні організації глобального типу:

- a) ООН, ОЕСР, МВФ, СОТ, ЮНЕСКО;
- b) ООН, НАТО, МВФ, СОТ, АТЕС;
- c) ООН, МВФ, ЮНЕСКО, СОТ, ОАЄ;
- d) ООН, ОАЄ, СНД, СОТ, МБРР.

5. Україна стала членом Світового банку у:

- a) 1945 р.;
- b) 1991 р.;
- c) 1992 р.;
- d) 1994 р.

6. Формування системи міжнародних організацій розпочалося з:

- a) XIV століття;
- b) початку XIX століття;
- c) середини XIX століття;
- d) початку XX століття.

7. На якому рівні регіоналізації відбувається співробітництво між прикордонними адміністративно-територіальними утвореннями держав:

- a) макрорегіональний рівень;
- b) мезорегіональний рівень;
- c) мікрорегіональний рівень;
- d) транскордонний рівень.

8. Мета створення Європейського економічного співтовариства:

- a) сприяти економічному зближенню між країнами, які увійшли до нього, шляхом створення єдиного ринку;
- b) забезпечення постійного і збалансованого розвитку економік країн-учасниць, підвищення рівня життя населення шляхом забезпечення свободи переміщення капіталів, товарів і робочої сили;
- c) поступове злиття національних економік;
- d) підвищення ролі Європейського Співробітництва на міжнародній арені шляхом проведення єдиної зовнішньої політики і політики безпеки.

9. Рівень міжнародної економічної інтеграції, на якому мобільними є чинники виробництва між країнами-учасницями, починається інтеграція безпосередньо у сфері виробництва:
- зона вільної торгівлі;
 - економічний союз;
 - спільний ринок;
 - митний союз.
10. Андська група знаходиться на наступному рівні інтеграції:
- Зона вільної торгівлі;
 - Митний союз;
 - Спільний ринок;
 - Модель часткових економічних преференцій.
11. Міждержавний форум, що носить консультативний характер – це відмітна особливість:
- Європейського Союзу;
 - Асоціації країн Південно-Східної Азії;
 - Економічного співтовариства країн Західної Африки;
 - Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва.
12. Розвиток туризму у своєму регіоні ставить на меті:
- Асоціація країн Південно-Східної Азії;
 - Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво;
 - Андська група;
 - Північноамериканська угода про вільну торгівлю.
13. Наслідком якого процесу є міжнародна економічна інтеграція?
- розвиток міжнародної торгівлі;
 - утворення ТНК;
 - міжнародний поділ праці;
 - утворення міжнародних політичних угруповань.
14. Утворення Європейського Союзу передбачає:
- спільну зовнішню політику; спільну оборону політику, спільну валютну політику;
 - спільну зовнішню політику; спільну оборону політику, єдине європейське громадянство, спільну валютну політику;
 - економічну та валютну політику; спільне єдине європейське громадянство, спільну оборону політику;

- d) спільну зовнішню політику, спільну економічну та валютну політику; єдине європейське громадянство.
15. Згідно Римському договору було створено:
- a) Європейське об'єднання вугілля та сталі;
 - b) Європейську валютну систему;
 - c) Європейський Союз;
 - d) Європейське економічне співтовариство та «Євроатом».
16. У 1967 році було створено:
- a) Європейське об'єднання вугілля та сталі;
 - b) Європейську валютну систему;
 - d) Європейське економічне співтовариство та «Євроатом»
 - e) Європейське Співтовариство.
17. На основі якого документу утворено Європейський Союз?
- a) Паризька угода 1951 р.;
 - b) Маастріхтська угода 1992 р.;
 - c) Римська угода 1957 р.;
 - d) Єдиний Європейський акт 1987 р.
18. Якими рисами характеризується спільний ринок?
- a) усунення внутрішніх тарифів;
 - b) усунення внутрішніх тарифів, спільний зовнішній тариф;
 - c) усунення внутрішніх тарифів, спільний зовнішній тариф, вільний рух чинників виробництва;
 - d) усунення внутрішніх тарифів, спільний зовнішній тариф, вільний рух чинників виробництва, спільна валютна система.
19. Римську угоду про заснування Європейського економічного співтовариства в 1957р. підписали країни:
- a) Франція, Німеччина, Велика Британія, Бельгія, Нідерланди, Люксембург;
 - b) Франція, Німеччина, Велика Британія, Італія, Іспанія, Португалія;
 - c) Франція, Німеччина, Італія, Бельгія, Нідерланди, Люксембург;
 - d) Франція, Німеччина, Італія, Велика Британія, Швеція, Швейцарія.
20. Якими рисами характеризується зона вільної торгівлі?
- a) усунення внутрішніх тарифів;
 - b) усунення внутрішніх тарифів, спільний зовнішній тариф;
 - c) усунення внутрішніх тарифів, спільний зовнішній тариф, вільний рух капіталів і робочої сили;

d) усунення внутрішніх тарифів, спільний зовнішній тариф, вільний рух капіталів і робочої сили, спільна валютна система.

21. Якими рисами характеризується спільний ринок?

a) усунення внутрішніх тарифів;

b) усунення внутрішніх тарифів, спільний зовнішній тариф;

c) усунення внутрішніх тарифів, спільний зовнішній тариф, вільний рух чинників виробництва;

d) усунення внутрішніх тарифів, спільний зовнішній тариф, вільний рух чинників виробництва, спільна валютна система.

22. Вкажіть варіант відповіді, у якому правильно вказана послідовність етапів міжнародної економічної інтеграції:

a) зона преференційної торгівлі, зона вільної торгівлі, митний союз, економічний союз, спільний ринок;

b) митний союз, спільний ринок, зона вільної торгівлі, економічний союз;

c) митний союз, зона вільної торгівлі, зона преференційної торгівлі, спільний ринок, економічний союз;

d) зона преференційної торгівлі, зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз.

23. Спільний ринок характеризується такими рисами:

a) усунення внутрішніх тарифів;

b) спільний зовнішній тариф, усунення внутрішніх тарифів;

c) вільний рух капіталів та робочої сили; усунення внутрішніх тарифів; спільний зовнішній тариф

d) гармонізація економічної політики; спільний зовнішній тариф; усунення внутрішніх тарифів; вільний рух капіталів та робочої сили.

24. Найпростішою формою міжнародної економічної інтеграції вважається:

a) зона вільної торгівлі;

b) спільний ринок;

c) зона преференційної торгівлі;

d) митний союз.

25. Зона вільної торгівлі передбачає:

a) спільний зовнішній тариф, усунення внутрішніх тарифів;

b) дію особливого пільгового торговельного режиму для країн-учасниць за рахунок усунення внутрішніх тарифів при їх збереженні в торгівлі з іншими країнами

c) угоду двох або декількох держав, що передбачає усунення внутрішніх тарифів та встановлення спільного зовнішнього тарифу

d) вільний рух товарів та послуг, факторів виробництва, узгоджена економічна політика

26. До рис, що характеризують економічний союз, відносяться:

- a) усунення внутрішніх тарифів;
- b) спільний зовнішній тариф, усунення внутрішніх тарифів;
- c) вільний рух капіталів та робочої сили; усунення внутрішніх тарифів; спільний зовнішній тариф;
- d) гармонізація економічної політики; спільний зовнішній тариф; усунення внутрішніх тарифів; вільний рух капіталів та робочої сили; створення єдиної валютної системи та введення єдиної валюти.

27. Поглиблення економічного і валютного союзу Європейського Союзу у відповідності з Маастрихтським договором на I етапі включає:

- a) повну лібералізація руху капіталів всередині Європейського Союзу; завершення формування єдиного внутрішнього ринка ЄС; розробка заходів по зближенню ряду економічних параметрів країн-учасниць.
- b) установлення незалежної Європейської системи центральних банків;
- c) встановлення твердо фіксованого курсу валют країн-членів економічного і валютного союзу між собою і по відношенню до «Євро»;
- d) установлення Європейського валютного інституту; тісна координація економічної політики країн-членів; створення спеціального фонду сприяння «конвергенції».

28. Зона вільної торгівлі за участю США, Канади та Мексики робить їх повністю незалежними від зовнішніх поставок:

- a) сільськогосподарських товарів;
- b) промислових товарів;
- c) енергоресурсів.

29. Андська група слугує прикладом такої моделі інтеграції:

- a) зона вільної торгівлі;
- b) спільний ринок;
- c) зона преференційної торгівлі;
- d) митний союз.

30. Модель часткових економічних преференцій в Латинській Америці найкраще ілюструє таке інтеграційне об'єднання:

- a) Андська група;
- b) Латиноамериканська асоціація інтеграції;
- c) Карибське співтовариство;
- d) Центральноамериканський спільний ринок.

31. Найбільшим в світі за територією й населенням інтеграційним угрупованням є:

- a) Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво;
- b) Північноамериканська угода про вільну торгівлю;
- c) Центральноамериканський спільний ринок.
- d) Європейський Союз.

32. Регіональне інтеграційне угруповання має наступні риси: усунуто обмеження в торгівлі всіма товарами та послугами, створено єдиний тариф по відношенню до третіх країн. Визначте рівень економічної інтеграції цього угруповання.

- a) зона преференційної торгівлі;
- b) зона вільної торгівлі;
- c) митний союз;
- d) спільний ринок.

33. За якою угодою відбулося створення Європейське об'єднання вугілля та сталі?

- a) Амстердамська угода;
- b) Шенгенська угода;
- c) Паризька угода;
- d) Римська угода.

34. Регіональне інтеграційне угруповання має наступні риси: усунуто обмеження в торгівлі деякими товарами та послугами. Визначте рівень економічної інтеграції цього угруповання.

- a) зона преференційної торгівлі;
- b) зона вільної торгівлі;
- c) митний союз;
- d) спільний ринок.

35. Регіональне інтеграційне угруповання має наступні риси: усунуто обмеження в торгівлі всіма товарами та послугами, створено єдиний тариф по відношенню до третіх країн. Визначте рівень економічної інтеграції цього угруповання.

- a) зона преференційної торгівлі;
- b) зона вільної торгівлі;
- c) митний союз;
- d) спільний ринок.

36. Процес зближення національних економік, шляхом утворення єдиного економічного простору для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, робочої сили через національні кордони називається:

- a) фінансовою інтеграцією;
- b) економічною інтеграцією;
- c) інтернаціоналізацією;
- d) регіоналізацією.

37. Рівень міжнародної економічної інтеграції, на якому мобільними є чинники виробництва між країнами-учасницями, починається інтеграція безпосередньо у сфері виробництва:

- a) зона вільної торгівлі;
- b) економічний союз;
- c) спільний ринок;
- d) митний союз.

38. Тісна взаємодія і сплетіння економічних, політичних, соціальних, правових, інформаційних, культурних та інших трансакцій на світовому терені; формування єдиної для всього світового суспільства системи світогосподарських відносин – це:

- a) міжнародна спеціалізація;
- b) глобалізація;
- c) регіоналізація;
- d) міжнародна інтеграція.

39. Поглиблення міжнародних зв'язків на компактному просторі – це:

- a) міжнародна спеціалізація;
- b) глобалізація;
- c) регіоналізація;
- d) міжнародна інтеграція.

40. Початкова стадія регіонального інтеграційного процесу. Країни такого угруповання лібералізують торговельні відносини між собою, усуваючи перепони в торгівлі деякими товарами та послугами. На цій стадії ще не відпрацьовано єдиний механізм оподаткування при перетині товаром кордону, діють різні митні правила – це:

- a) зона преференційної торгівлі;
- b) вільний торговельний простір;
- c) митний союз;
- d) спільний ринок.

41. Всі бар'єри на шляху торгівлі усунені. Головною рисою є те, що кожна країна продовжує проводити свою власну політику по відношенню до країн, що не є членами об'єднання - це:

- a) вільний торговельний простір;
- b) митний союз;
- c) спільний ринок;
- d) економічний союз.

42. Усуває бар'єри в торгівлі товарами серед країн-учасниць. Але, крім цього, передбачає спільну торговельну політику по відношенню до країн, що не входять до цього союзу. Це проявляється у прийнятті зовнішнього тарифу. Доходи від тарифів потім розподіляються між учасниками згідно з певними пропорціями.

- a) вільний торговельний простір;
- b) митний союз;
- c) спільний ринок;
- d) економічний союз.

43. Не має торговельних бар'єрів і характеризується спільною зовнішньоторговельною політикою. Крім того, мобільними є чинники виробництва між країнами-учасницями, починається інтеграція безпосередньо у сфері виробництва.

- a) вільний торговельний простір;
- b) митний союз;
- c) спільний ринок;
- d) економічний союз.

44. Вимагає не лише інтеграції у сфері зовнішньоторговельної і виробничої діяльності, але й інтеграції економічної політики. Країни-учасниці повинні гармонізувати грошово-кредитну політику, оподаткування та державні витрати, використовувати спільну валюту. Формування вимагає від держав відмови від значної частини їх національного суверенітету.

- a) вільний торговельний простір;
- b) митний союз;
- c) спільний ринок;
- d) економічний союз.

45. Етап пов'язаний зі створенням, за Паризьким договором, (8 квітня 1951 р

- a) I етап створення ЄС
- b) II етап створення ЄС
- c) III етап створення ЄС
- d) IV етап створення ЄС

46. Етап пов'язаний з Римським договором (25 березня 1957р.)
- a) I етап створення ЄС
 - b) II етап створення ЄС
 - c) III етап створення ЄС
 - d) IV етап створення ЄС
47. Етап пов'язаний з об'єднанням в 1967 р. трьох співтовариств (ЄОВС, ЄВРАТОМ, ЄЕС) і створенням Європейських співтовариств
- a) I етап створення ЄС
 - b) II етап створення ЄС
 - c) III етап створення ЄС
 - d) IV етап створення ЄС
48. Маастрихтський договір – це:
- a) I етап створення ЄС
 - b) II етап створення ЄС
 - c) III етап створення ЄС
 - d) IV етап створення ЄС
49. Співдружність Незалежних Держав (СНД) було створено у:
- a) 1949 р.
 - b) 1991 р.
 - c) 1992 р.
 - d) 1994 р.
50. До інтеграційних об'єднань східноєвропейських країн належать:
- a) ЛАВТ, КАРАФТА, МЕРКОСУР;
 - b) АСЕАН, АТЕС, ШОС;
 - c) РЕВ, СНД, ОЧЕС;
 - d) ЕКОВАС, ЮДЕАК, САДК.
51. Україна є учасницею таких інтеграційних угруповань у Східній Європі:
- a) Співдружність Незалежних Держав, Організація Чорноморського економічного співробітництва, Центральноевропейська угода про вільну торгівлю;
 - b) ГУАМ, Співдружність Незалежних Держав, Організація Чорноморського економічного співробітництва,
 - c) Організація Чорноморського економічного співробітництва, Центральноевропейська угода про вільну торгівлю, ГУАМ;
 - d) Центральноевропейська угода про вільну торгівлю, Співдружність Незалежних Держав, ГУАМ.

52. За даними Державної служби статистики України у 2014 році найбільший внесок у зростання експорту забезпечили такі товарні групи:

- a) продукція АПК; продукція хімічної промисловості; мінеральні продукти;
- b) продукція хімічної промисловості; полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них; шкіряні вироби;
- c) чорні метали та вироби з них; мінеральні продукти; продукція АПК;
- d) мінеральні продукти; деревина і вироби з неї; текстильні матеріали та вироби.

ЧАСТИНА II. МІКРОЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ЗДІЙСНЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

РОЗДІЛ 3. МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Ключові поняття

Міжнародна торгівля: обсяг, структура, специфічні риси, сучасне значення.

Меркантилізм; теорія абсолютних переваг; теорія порівняльних переваг; теорія співвідношення чинників виробництва; «парадокс Леонт'єва»; альтернативні теорії міжнародної торгівлі.

Торговельна політика: вільна торгівля протекціонізм: тарифні методи, нетарифні методи . Форми міжнародної торгівлі; світові ринки промислових товарів; світові ринки сировинних товарів; світовий ринок послуг.

3.1. Суть та значення міжнародної торгівлі

У сучасному світі однією з основних рушійних сил економічного розвитку виступає міжнародна торгівля, яка є сферою міжнародних економічних відносин і являє собою сукупність зовнішньої торгівлі товарами, послугами, продукцією інтелектуальної праці всіх країн світу. Сьогодні вона становить 80% усіх міжнародних відносин.

Для окремої країни участь у міжнародній торгівлі набуває форми зовнішньої торгівлі, тобто це торгівля однієї країни з іншими країнами світу, яка складається з двох зустрічних потоків товарів та послуг: оплачуваного вивезення (експорту) та ввезення (імпорту).

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

Міжнародна торгівля є характерною рисою існування світового ринку, який являє собою сферу товарно-грошових відносин між країнами, що ґрунтуються на міжнародному поділі праці та інших чинниках виробництва. Товар, який знаходиться на світовому ринку в фазі обміну, виконує інформаційну функцію, оскільки повідомляє про середні величини сукупного попиту та пропозиції. Через це країни мають змогу оцінювати та адаптувати параметри своєї продукції та виробництва (тобто що, скільки, для кого слід виробляти) до вимог світового ринку.

Міжнародна торгівля товарами була історично першою і до певного часу головною сферою міжнародних економічних відносин. Лише наприкінці ХХ ст. провідну роль у системі міжнародної економіки почали відігравати різноманітні форми фінансових операцій. Але значення міжнародної торгівлі і тепер дуже суттєве. Про це свідчить зростання обсягів міжнародної торгівлі. Однак темпи приросту міжнародної торгівлі залежно від стану світової економіки постійно змінюються. Так, темп приросту міжнародної торгівлі в період 2005-2008 рр. щорічно підвищується і досягає 15,4%, у 2009 р. він мав від'ємне значення, у період 2010-2013 рр. він хоча має позитивне значення, але знижується до 2,2% , а у 2014 р. вже становить 2,8% (табл. 3.1).

Такий розвиток міжнародної торгівлі пов'язаний насамперед з посиленням процесу лібералізації міжнародних відносин, підвищенням попиту на промислові товари, частка яких у сукупному обсязі світового експорту становить 70%.

Таблиця 3.1

Динаміка розвитку світової торгівлі товарами и послугами

Показники	Темпи приросту %								
	Роки								
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Світова торгівля товарами та послугами	77,4	77,6	15,2	15,4	-12,0	13,8	55,0	33,7	22,2
Імпорт									
Промислово розвинуті країни	66,5	66,3	12,9	11,7	-14,4	110,9	22,8	11,9	22,0
Країни, що розвиваються та країни з перехідною економікою	112,0	111,0	113,2	227,7	-10,5	118,1	77,9	66,2	55,5
Експорт									
Промислово розвинуті країни	55,9	66,8	114,6	111,7	-15,1	113,0	44,7	22,0	11,8
Країни, що розвиваються та країни з перехідною економікою	99,9	99,7	224,6	338,2	- 7,5	114,9	55,4	55,6	33,5

Джерело: [www.wto.org]

Міжнародна торгівля сьогодні, як і раніше, залишається важливим стимулом зростання міжнародної економіки. Міжнародні торговельні потоки помітно випереджають зростання світового обсягу виробництва (рис. 3.1).

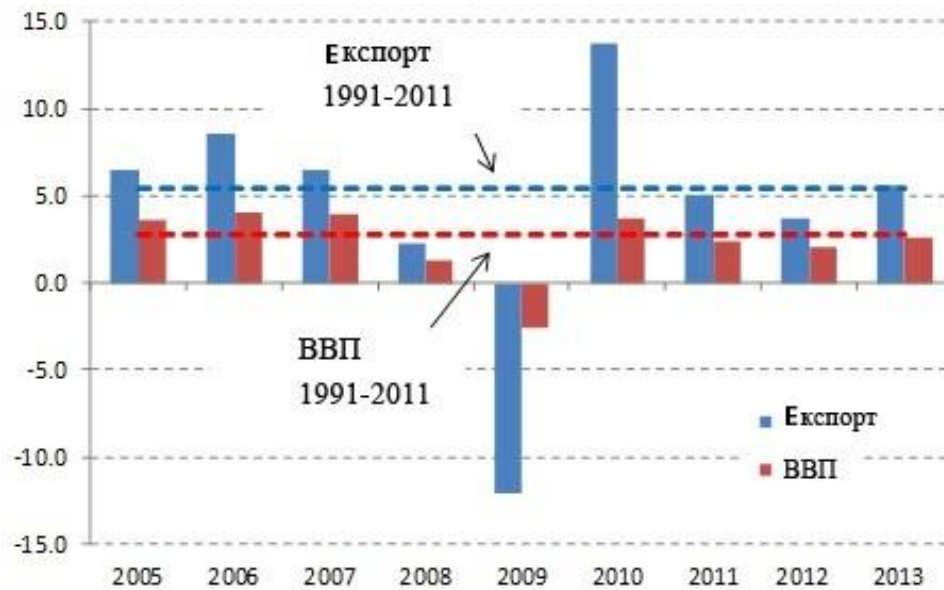


Рис. 3.1. Темпи зростання обсягів світової торгівлі та світового валового продукту

Джерело: [<http://www.un.org>]

Це відбувається внаслідок поглиблення міжнародного поділу праці, становлення та розвитку нових видів поділу праці, які лежать в основі міжнародної економічної інтеграції та внутрішньофірмового обміну. У зв'язку з цим досить відзначити, що в ЄС – найбільш інтегрованому міжнародному економічному угрупованні – торгівля випереджає виробництво у 3 рази.

Провідні експортери та імпортери у світовій торгівлі представлені в табл. 3.2.

Таблиця 3.2
Головні країни-експортери та країни-імпортери у світовій торгівлі товарами в 2014 р.

Країни-експортери	Обсяг, млрд дол	Частка, %	Країни-імпортери	Обсяг, млрд дол	Частка, %
Китай	2343,0	9,7	Сполучені Штати Америки	2334,0	12,7
Німеччина	1511,0	9,3	Німеччина	1319,9	7,9
США	1623,0	8,4	Китай	1946,0	7,8
Японія	684,3	4,4	Франція	634,9	4,4
Франція	584,7	3,8	Японія	811,7	4,1
Нідерланди	571,6	3,4	Велика Британія	686,0	4,0
Італія	513,9	3,0	Італія	448,0	3,3
Корея	573,6	3,4	Нідерланди	488,9	3,0
Велика Британія	480,3	2,0	Гонконг	560,7	2,8
Канада	478,4	2,6	Канада	482,0	2,7
Гонконг	519,8	2,6	Південна Корея	482,2	2,6
Російська Федерація	497,4	2,4	Іспанія	337,4	2,4

Продовження таблиці 3.2

Сінгапур	437,5	2,2	Індія	508,4	2,2
Бельгія	326,3	2,1	Бельгія	340,1	2,1
Мексика	398,7	1,9	Сінгапур	375,5	2,0
Іспанія	317,8	1,8	Мексика	407,4	1,9
Швейцарія	327,0	1,7	Швейцарія	333,1	1,6
Тайвань	311,4	1,6	Російська федерація	323,8	1,6
Саудівська Аравія	343,7	1,5	Тайвань	277,7	1,4
Об'єднані Арабські Емірати	371,7	1,4	Австралія	241,9	1,3
Індія	329,3	1,3	Об'єднані Арабські Емірати	271,5	1,2
Австралія	250,5	1,3	Польща	217,3	1,2
Малайзія	231,6	1,3	Австрія	166,7	1,1
Таїланд	232,2	1,2	Туреччина	240,6	1,1
Бразилія	242,0	1,2	Бразилія	241,7	1,0
Польща	119,5	1,1	Швеція	163,5	1,0
Швеція	184,8	1,1	Малайзія	193,3	1,0
Австрія	164,0	1,0	Таїланд	218,0	1,0
Норвегія	150,8	1,0	Чеська Республіка	135,1	0,8
Індонезія	179,5	1,0	Данія	101,74	0,7
Чеська Республіка	147,6	0,9	Індонезія	166,32	0,7
Туреччина	176,7	0,9	Саудівська Аравія	162,29	0,7
Ірландія	121,6	0,9	Угорщина	96,93	0,6
Данія	108,49	0,7	Португалія	76,64	0,6
Світ	17 779,0	100,0	Світ	17740,0	100,0

Джерело : [www.cia.gov]

З таблиці видно, що з перших 20 провідних країн-експортерів та імпортерів вісім знаходяться в Західній Європі, сім - в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, що свідчить про ключову роль цього регіону в світовій економіці.

Сукупний експорт цих 20 країн становить 69,6% світового експорту, а сукупний імпорт – 72,2% світового імпорту. На решту країн припадає 30,4 та 27,8% відповідно.

Швидкі темпи зростання міжнародної торгівлі сприятливо впливають на економіку країн, що розвиваються (рис. 3.2). Це стимулює їх експорт. Так, середньорічне зростання експорту країн, що розвиваються, становило в середньому в 2010-2014рр. близько 7% (у промислово розвинутих країн – 4,8%).

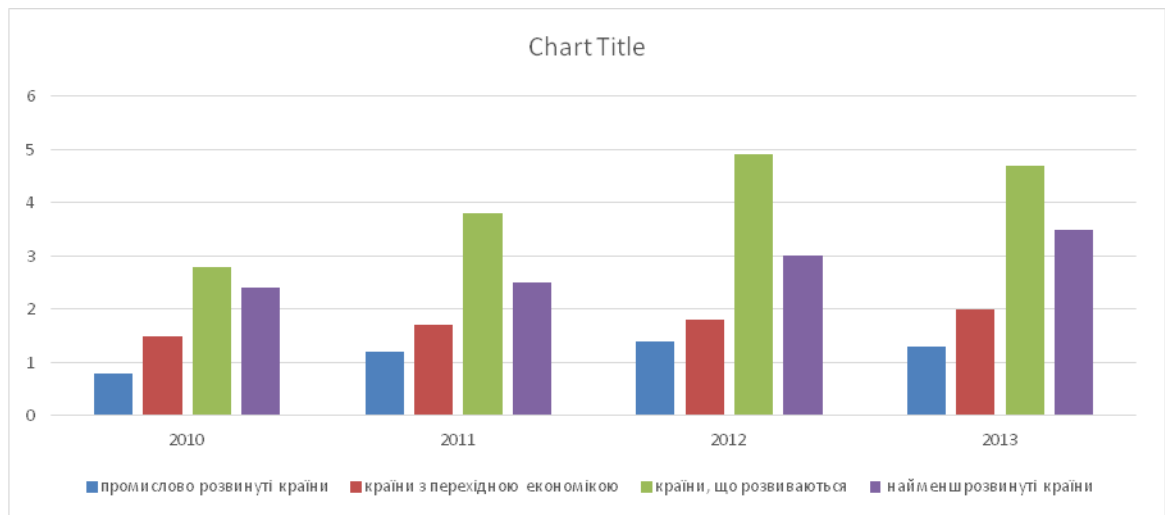


Рис. 3.2. Економічне зростання у країнах, що розвиваються, порівняно з промиислово розвинутими країнами в 2010-2013 рр., %
Джерело: [http://www.un.org]

На початку XXI ст. з країн, що розвиваються найшвидшими темпами була створена неформальна група BRIC, у яку увійшли Бразилія, Росія, Індія та Китай (пізніше туди приєдналась Південна Африка і група отримала назву BRICS).

У країнах BRIC почала швидко розвиватися промисловість, послуги, інформаційні технології, телекомунікації. До факторів такого бурхливого зростання відносяться:

- реформи, які спрямовані на розвиток ринку та посилення його привабливості в очах крупних інвесторів;
- велика кількість сільського населення, тобто потенційних споживачів, які все більше починають цікавитися новою продукцією (pent-up rural demand);
- вільний ринок та майже повна відсутність конкуренції серед компаній;
- дешева інфраструктура.

Сукупність цих факторів і швидке зростання обсягів виробництва зробила ринок країн BRIC привабливим щодо крупних інвестицій. Інвестиції в країни BRIC дали змогу одержувати 40-80% прибутку щорічно.

У BRIC є важливі переваги в галузі енергетики, оскільки до його складу входять як споживачі, так і постачальники енергоресурсів, що робить цю групу більш самодостатнім об'єднанням.

Ринки країн BRIC відкриті для світових автовиробників. При цьому найбільший інтерес представляє Росія, яка, відповідно з прогнозами, стане найбільшим європейським ринком автомобілів, оскільки випереджає Бразилію, Китай, Індію за такими параметрами як наявність виробничої бази, логістика, кваліфікація робочої сили, професійна підготовленість постачальників.

До головних відмітних рис розвитку телекомунікаційних ринків BRIC, лідерами яких виступають Індія та Китай, відносяться: єдина державна політика в сфері телекомунікацій; низькі ціни для споживачів, що стимулює зростання галузі; відкритість ринку щодо іноземних інвестицій та інновацій; контроль за ланцюжком утворення споживчої вартості (науково-дослідні розробки, дизайн товару, виробництво, маркетинг, після-продажне обслуговування).

Однак, у сучасних умовах внаслідок поглиблення рецесії в Бразилії та Росії BRIC перестає бути локомотивом світового зростання. Це призвело до закриття Goldman Sachs фонду BRIC після скорочення його активів з більш ніж 800 млн. дол. до 100 млн. дол. Замість BRIC інвестори в ринки, що розвиваються, проявляють інтерес до нової групи — T1CK, до якої відносяться Тайвань, Індія, Китай та Південна Корея. За даними Copley Fund, частка країн T1CK у портфелі середнього інвестфонду ринків, що розвиваються, зросла з 40% у 2013 р. до 54% у 2016 р. У 63% таких фондів не менш 50% активів інвестовано в країни T1CK, і лише у 10% фондів ринків, що розвиваються, така сама значна частка коштів інвестована в BRIC. [<https://rns.online/economy/>].

Рецесія в Європі і повільне відновлення економіки США заставляють шукати альтернативу майбутнього інвестиційного розвитку. Так, запропоновано проект інвестування в іншу нову групу країн, до якої входять Мексика, Індонезія, Південна Корея і Туреччина, об'єднані аббревіатурою MIST. Ці держави подвоїли свою економіку за останні десять років і продовжують стрімкий розвиток. MIST виглядає різношерстим об'єднанням, оскільки країни, які входять до нього, дуже відрізняються одна від одної. ВВП на душу населення Південної Кореї в сім разів більше ніж в Індонезії, в той час як населення Південної Кореї в п'ять разів менше. Крім того, якщо Південна Корея – старіюча країна, то Індонезія і Туреччина країни з молодим населенням. Така сама ситуація зі структурою економік, рівнем капіталоозброєності, ступенем розвитку інституцій і технологій. Тим не менш ці відмінності перекриваються факторами, які приваблюють інвесторів. Розмір економік кожної з них перевищує 1% номінального світового ВВП; економічний зріст в середньому по групі складає 5,4% щорічно; зростає не тільки населення, але і його купівельна спроможність; контролюється інфляція і не перевищує в середньому 4,9% в рік. Всі чотири країни входять в число найбільших економік світу – G-20.

Місце країн BRICS і MIST в рейтингах привабливості в 2014 р. приведено в табл. 3.3.

Інвестиційна привабливість країн BRICS і MIST в 2014 році.

Назва країни	Індекс глобальної конкурентоспроможності	Легкість ведення бізнесу
(BRICS)		
Бразилія	48	130
Росія	67	112
Індія	59	132
Китай	29	91
Південна Африка	52	39
(MIST)		
Мексика	53	128
Індонезія	50	91
Південна Корея	19	8
Туреччина	43	48

Джерело: [[weforum doingbusiness.org](http://weforum.doingbusiness.org).]

Найбільша за розмірами економіки країна в MIST – Мексика, в останні роки виграє за рахунок збільшення поставок товарів в США, які являються провідним торговим партнером. Обсяг експорту з Мексики за 2010-2013 р. зріс на 29,6% досягнувши 398,5 млрд. доларів.

За оцінками японського інвестиційного банку NOMURA, вже в найближчі десять років Мексика може стати найбільшою економікою в Латинській Америці, обійшовши Бразилію.

Індонезія демонструє зріст завдяки розширенню середнього класу і ведучій ролі в Асоціації держав Південно-Східної Азії (АСЕАН). Крім того, в останні роки роздрібна торгівля в країні зростає в середньому на 14%, що зв'язано як з низькими процентними ставками, так і з покращенням купівельної спроможності населення.

Звісною перевагою являється і те, що в країні розвивається альтернативна енергетика. Так на будівництво геотермальних електростанцій затрачено 367 млн. дол. До того ж, суверенні рейтинги Індонезії зараз знаходяться на інвестиційному рівні.

Південна Корея, не дивлячись на те що її територія найменша в MIST, має самий низький рівень безробіття (3,4%) і самий високий рівень купівельної спроможності на душу населення. Основна перевага Південної Кореї ґрунтується на розвинутій промисловості. При цьому країна дуже відкрита для іноземного капіталу. Інвестори мають можливість вкладати гроші майже у всі види бізнесу, а в вільну економічну зону, яка заснована в 2003 р., притягнути IBM, Samsung, Cisco, DHL. Компанії розташовані в цій зоні, платять мінімальні суми за оренду землі, звільняються майже від усіх податків. Рівень прямих

іноземних інвестицій країни досяг 17,34 млрд. дол. в 2013 р. Крім того, Південна Корея здійснює великі інвестиції, біля 1.0 млрд. доларів в розвиток відновлюваних джерел енергії.

Туреччина, яка вважається самим сильним членом MIST, показує найбільш високі темпи економічного зростання в цій четвірці. Планується збільшення масштабів в'їзного туризму і авіаперевезень. Прогнозуюча кількість туристів в 2023 р. досягне 50 млн. чоловік.

Зріст туристичної галузі в свою чергу повинен збільшити обсяги роздрібною торгівлі, який в 2016 р. може досягнути 457 млрд. дол. Завдяки програмі стимулювання розвитку відновлювальних джерел енергії в найближчі десять років щорічний приріст енергетичного ринку в Турції складе 6%.

Те, що інвестори ставлять на MIST, добре видно з динаміки місцевих фондових ринків. Майже всі індекси країн блоку показали зріст: Мексиканський IPCIndex (MEXBOL) піднявся на 20,1%, індонезійський CompositeIndex приріс на 14%, турецький ISENational 100 Index підскочив на 32% і тільки південнокорейський впав на незначну величину.

Серед групи BRICS тільки індикатору Індії вдалось продемонструвати пристойний результат: BSEIndiaSensex 30 Index збільшився на 12%. Китайський ShanghaiCompositeIndex зріс на 4,3%, при цьому індекс ММВБ Росії впав на 1.2%, а бразильський Bovespa майже на 8.0 %. При цьому спостерігається значний відток капіталу з Росії та Бразилії.

Країнам MIST є куди зростати, в цьому їх головна перевага. Інвестиції в даний регіон мають значну перспективу, тоді як BRICS демонструє сповільнення після 12-річного зростання.

З 2009 р. стало часто вживатись об'єднання CIVETS, куди входять Колумбія, Індонезія, В'єтнам, Єгипет, Туреччина, Південна Африка. Ці країни відрізняються різноманітністю експорту, а також зуміли притягнути суттєві прямі іноземні інвестиції.

Деякі країни беруть не динамікою, а перевагами своєї розвинутої економіки та ліквідністю фінансових ринків. Наприклад, блок CASSH – Канада, Австралія, Сінгапур, Швейцарія і Гонконг.

В свою чергу акронім CARBS об'єднує Канаду, Австралію, Росію, Бразилію і Південну Африку. Їх можна назвати «сировинними центрами». Ці п'ять країн займають 29% суші, на якій живуть тільки 6% світового населення. Разом вони контролюють активи на суму 60 трлн. дол. і продукують від 25% до 50% основної сировинної продукції в світі.

Індонезія, В'єтнам, Єгипет, Туреччина, Мексика, Бангладеш, Нігерія умовно знаходяться в блоці VIMBENT.

Основні напрямки, які лежать в підвалинах стратегії інвестування в такі економіки, - це високі дивіденди, велика доля молодого населення в цих країнах, щорічний зріст доходів населення на рівні 20-25%, належне

корпоративне управління та небажання інвестувати в великі енергетично орієнтовані економіки.

Структура міжнародної торгівлі

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

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

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

Організаційна географічна структура узагальнює дані про міжнародну торгівлю або між країнами, що належать до інтеграційних торговельно-політичних об'єднань, або торгівлю між країнами, що виділені в певну групу за вибраним критерієм (країни-експортери нафти, країни — цілковиті боржники тощо).

Географічна структура міжнародної торгівлі сформувалася під впливом світогосподарського поділу праці, тобто поглибленого міжнародного поділу праці й розвитку науково-технічної революції (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Географічна структура світової торгівлі товарами за окремими регіонами у 2013 р.

Експорт		Регіон	Імпорт	
Обсяг			Обсяг	
млрд дол.	%%		млрд дол.	%%
17930	0100,0	Світ	17930	1100,0
2370	113,2	Північна Америка	3034	116,9
750	44,2	Латинська Америка	787	44,3
581	33,2	Європа	655	44,1
5908	333,0	Європейський Союз	5803	332,3
549	33,0	СНД	805	44,4
516	22,9	Російська Федерація	305	11,7
630	33,5	Африка	580	33,2
1349	77,5	Близький Схід	713	44,0
5638	331,4	Азія	5333	229,7
798	44,4	Японія	812	44,5
2048	1,4	Китай	1359	7,6
302	11,7	Індія	463	22,6

Джерело: [www.un.org]

Перше місце за обсягом експорту та імпорту на світовому ринку посідає Північна Америка, друге місце належить Латинській Америці, третє місце займають країни ЄС.

Товарна структура міжнародної торгівлі формується під впливом конкурентних переваг, котрі має народне господарство країни. Конкурентні переваги є у випадках, коли в країні ціни на експортні товари (або внутрішні ціни) нижчі від світових. Відмінності в цінах зумовлені різними витратами виробництва, котрі залежать від двох груп чинників.

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

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

У торгівлі товарами характерною тенденцією є зростання частки торгівлі продукцією обробної промисловості (близько $\frac{3}{4}$ вартісного обсягу світового експорту) і скорочення частки сировини й продовольства (близько $\frac{1}{4}$). У продукції обробної промисловості провідне місце належить устаткуванню і транспортним засобам (близько 50% експорту товарів цієї групи), а також хімічним товарам, чорним та кольоровим металам, текстилю. Серед сировини та продовольчих товарів найбільшу роль відіграють продовольство й напої, мінеральне паливо та інша сировина.

Товарна структура в розрізі регіонів світу характеризується даними табл. 3.5.

Таблиця 3.5

Структура світового експорту основної групи товарів за регіонами, 2013 р.

Регіон	Сільське господарство		Добувна промисловість		Обробна промисловість		Разом	
	млрд. дол.	%	млрд. дол.	%	млрд. дол.	%	млрд. дол.	%
Європа	656	9,5	901	13,0	5204	75,2	6913	100
Азія	451	7,7	818	13,9	4389	75,1	5845	100
Північна Америка	287	12,1	511	21,6	1547	65,6	2357	100

<i>Продовження таблиці 3.5</i>								
Латинська Америка	241	31,7	322	42,5	199	26,2	758	100
СНД	64	7,6	512	60,8	238	28,3	841	100
Африка	55	9,3	395	67,1	121	20,5	588	100
Близький Схід	38	2,8	824	61,7	327	24,4	1335	100
Світ	1792	9,6	4283	23	12025	64,5	18637	100

Джерело: [www.wto.org]

Наведені в табл. 3.5 дані свідчать про взаємозв'язки між рівнем економічного розвитку країн і структурою їх зовнішньоторговельного обігу. Так, для країн Західної Європи, Північної Америки та Азії, які відносяться до промислово розвинутих і нових індустріальних країн і в яких переважають набуті конкурентні переваги, в структурі експорту переважає продукція обробної промисловості. А в країнах Близького Сходу та Африки, які володіють багатими природними ресурсами, досить висока частка видобувної промисловості. Країни СНД інтенсивно використовують свої природні конкурентні переваги, а тому в їхній товарній структурі, що відрізняється від середніх світових показників, висока частка продукції добувних галузей промисловості (відхилення від середнього показника становить 37,8 відсоткових пунктів) і порівняно низька – продукції обробної промисловості (відхилення від середнього показника становить 36,2 відсоткових пунктів).

Специфічні риси міжнародної торгівлі

Міжнародна торгівля, як особлива сфера міжнародної економіки має ряд специфічних рис, котрі відрізняють її від внутрішньонаціональної торгівлі: урядове регулювання міжнародної торгівлі; самостійна національна економічна політика; соціально-культурні відмінності країн; фінансові та комерційні ризики [16, р.23-25].

Урядове регулювання міжнародної торгівлі. Кожна країна функціонує в своєму правовому середовищі. Її уряд активно втручається і піддає жорсткому контролю відносини міжнародної торгівлі і пов'язані з торговельними операціями валютно-фінансові відносини. Це втручання і контроль помітно відрізняються від ступеня та характеру тих, що застосовуються по відношенню до внутрішньої торгівлі. Уряд кожної суверенної країни своєю торговельною та фінансово-бюджетною політикою породжує свою власну систему ліцензування експорту та імпорту, імпортних та експортних квот, мита, ембарго, експортних субсидій, своє власне податкове законодавство тощо. Серйозною перешкодою в міжнародній торгівлі можуть виявитись урядові постанови щодо валютного регулювання (система валютного контролю за припливом і відпливом іноземної

валюти в країну і з країни регулює міжнародний рух товарів, послуг і капіталу), а також постанови, що стосуються стандартів якості, безпеки, охорони здоров'я, гігієни, патентів, торговельних марок, упаковки товарів та обсягу інформації, яка наводиться на упаковках.

При проведенні міжнародних торговельних операцій фірма повинна враховувати не тільки закони своєї країни, але й закони країни – партнера, від яких залежать методи здійснення цих операцій. Закони кожної з країн визначають вибір ринків, ціни на товари, які фірма може запропонувати, вартість ресурсів (робочої сили, сировинних матеріалів, технологій) тощо.

Постанови уряду, закони можуть впливати на конкурентоспроможність вітчизняних компаній на міжнародному ринку через збільшення обсягу їхніх витрат. Так, уряд країни може зобов'язати свої промислові компанії виплачувати робітникам пакет різних грошових допомог, що буде відображатися на собівартості продукції та відповідно знижувати можливості компанії в сфері цінової конкуренції на зовнішньому ринку.

Самостійна національна економічна політика. Національна економічна політика може дозволити вільний потік товарів і послуг між країнами, регулювати чи заборонити його (так, обмеження торгівлі можуть приймати форму “добровільного” обмеження експорту, бойкотування товарів країни, відмови від преференційних тарифів та видавання нових кредитів, обмеження доступу до високотехнологічних товарів). Усе це істотно впливає на міжнародну торгівлю.

Для підтримання збалансованості міжнародних платежів країна повинна пов'язувати свою економіку зі світовою економікою, тобто проводити політику, яка забезпечувала б конкурентоспроможність цін і витрат порівняно з іншими країнами і не допускала б розбіжностей між внутрішнім законодавством і міжнародним регулюванням, котрі могли б призвести до конфліктної ситуації у сфері зовнішньої торгівлі.

Якщо внутрішня економічна політика держави шкодить її зовнішній стабільності, то негативні наслідки цього відчувають усі торгуючі країни. Для функціонування міжнародної торгівлі в атмосфері свободи уряди країн повинні проводити узгоджену з торговельними партнерами внутрішню і міжнародну політику, яка не ущемляє інтересів кожної зі сторін. Якщо національна економічна політика у сфері міжнародної торгівлі ґрунтується лише на внутрішніх інтересах держави без погодження або без консультацій з її торговельними партнерами, то це призводить до виникнення політичної напруженості між партнерами (обкладання окремих товарів митами, введення квот на імпорт тощо). Отже, міжнародна торгівля часто виступає об'єктом впливу самостійної національної економічної політики окремих держав.

Соціально-культурні відмінності країн. Країни, які беруть участь у міжнародній торгівлі, відрізняються одна від одної звичаями, мовою, пріоритетами, культурою. І хоча такі відмінності не впливають істотно на

міжнародну торгівлю, вони ускладнюють відносини між урядами і вводять багато нових елементів у діяльність міжнародних підприємств. Недостатнє знання звичаїв, законів країни експортера чи імпортера призводить до невизначеності і недовіри між продавцем і покупцем.

Фінансові та комерційні ризики. До головних фінансових ризиків відносяться валютний та кредитний ризики.

Міжнародна торгівля відбувається між країнами, що мають різні валютні системи, які зумовлюють обмін однієї валюти на іншу. Через неусталеність валютних курсів виникає валютний ризик. Валютний ризик — це небезпека валютних втрат унаслідок зміни курсу валюти ціни по відношенню до валюти платежу в період між підписанням зовнішньоторговельної угоди і здійсненням платежу за цією угодою.

Однією з проблем імпортера є необхідність отримання іноземної валюти для виконання платежу. Валютний ризик для нього виникає, якщо підвищується курс валюти ціни по відношенню до валюти платежу.

У експортера може виникнути проблема обміну отриманої іноземної валюти своєї країни, він зазнає збитків при зниженні курсу валюти ціни по відношенню до валюти платежу, оскільки отримає меншу реальну вартість порівняно з контрактною.

Валютний ризик може бути зменшений завдяки підписанню форвардних валютних контрактів, валютних опціонів, позики в іноземній валюті за фіксованим курсом обміну, а потім погашення позики за рахунок майбутніх надходжень у цій валюті.

При здійсненні міжнародної торгівлі необхідно мати час для перевезення товару, тому експортер піддається кредитному ризику і потерпає від незручностей, пов'язаних з відстанню та часом, котрий потрібен для перевезення товару за кордон і отримання платежу. Розрив у часі між заявкою іноземному постачальникові і отриманням товару пов'язаний, як правило, з тривалістю періоду перевезення і необхідністю підготовки відповідної документації для перевезення.

Експортерів для фінансування підготовки і доставки товару за кордон можуть знадобитись додаткові кошти, за якими він звертається в банк. При цьому кредит потрібен на більш тривалий час, ніж йому необхідно було б, якби він продавав товари на внутрішньому ринку своєї країни. Експортер повинен виконати свої зобов'язання відповідно до строків і умов кредитної угоди. Однак може виникнути ризик неповернення боргу.

Кредитний ризик також може виникнути, коли уряд країни отримує позику від іноземного кредитора, чи коли видає гарантію на позику від імені третьої сторони у своїй країні, але потім або уряд, або третя сторона відмовляється погасити позику і заявляє про імунітет від судового переслідування. Експортер буде безсилим стягнути борг, оскільки йому буде заборонено проводити свої вимоги через суд.

Комерційні ризики, які пов'язані з можливістю недоодержання прибутку або виникнення збитків у процесі проведення торговельних операцій, можуть виявитися у таких випадках:

- неплатоспроможність покупця на момент оплати товару;
- відмова замовника від оплати продукції;
- зміна цін на продукцію після укладання контракту;
- зниження попиту на продукцію;
- неможливість переказу коштів в країну експортера у зв'язку з валютними обмеженнями в країні покупця (імпортера) або з відсутністю валюти, або з відмовою уряду країни-імпортера в наданні цієї валюти з будь-яких інших причин.

Сучасне значення міжнародної торгівлі

Значення міжнародної торгівлі в системі міжнародної економіки зумовлено тим, що її підґрунтям є важливі чинники та доцільність міжнародного обміну товарами та послугами.

До чинників, що зумовлюють необхідність міжнародної торгівлі, належать:

- виникнення світового ринку;
- нерівномірність розвитку окремих галузей у різних країнах. Продукція найбільш розвинутих галузей, котру неможливо цілком реалізувати на внутрішньому ринку, вивозиться за кордон. Іншими словами, виникає потреба збуту продукції на зовнішніх ринках і необхідність отримання певних товарів ззовні;
- тенденція до безмежного розширення розмірів виробництва. Оскільки місткість внутрішнього ринку обмежена платоспроможним попитом населення, виробництво переростає межі внутрішнього ринку і підприємці кожної країни ведуть боротьбу за зовнішні ринки;
- прагнення отримати вищі прибутки у зв'язку з використанням дешевої робочої сили та сировини з країн, що розвиваються.

Суттєве значення міжнародної торгівлі підтверджується тим, що нині жодна країна світу не може обійтися без зовнішньої торгівлі. Всі країни так чи інакше залежать від міжнародної торгівлі. Але міра залежності у них різна. Вона визначається як відношення половини вартісного обсягу зовнішньоторговельного обігу (експорт + імпорт) до валового внутрішнього продукту. За цим показником усі країни можна розподілити на три групи: високозалежні (45-93%), середньозалежні (14-44%) та низькозалежні (2,7-13%).

Країни з високою залежністю — це, як правило, країни, що розвиваються, або мають невеликі території, що й зумовлює їх дуже високий рівень відкритості економіки: Бруней — 45,3%, Об'єднані Арабські Емірати — 49,5%, Македонія — 69,8%; Бельгія і Люксембург — 49 6% Панама - 30,3%, Сінгапур - 93%.

До країн із середнім ступенем залежності належать, в основному, великі розвинуті країни (Німеччина, Велика Британія, Франція).

До країн з низьким ступенем залежності належать країни, які орієнтуються на власний економічний потенціал, і країни слабо розвинуті в економічному відношенні, котрі через це не можуть перейти до відкритої економіки. До цієї групи відносяться: Заір - 2,7%, Ліберія - 3,8%, Бразилія і Японія - 7,2%, США - 8,7%, Сомалі - 11,2%, Білорусь — 13%.

Міжнародна торгівля доцільна тоді, коли вона приносить який-небудь вигреш. Він може бути отриманий на рівні країни, вітчизняної міжнародної фірми, споживачів.

Беручи участь в міжнародній торгівлі, країни отримують:

- можливість експортувати ті товари, у виробництві яких ширше споживаються ресурси, котрі є в них у порівняно великій кількості;
- можливість імпортувати такі товари, для виробництва яких потрібно було б витратити багато порівняно обмежених у неї ресурсів;
- ефект економії на більших масштабах виробництва, спеціалізуючись при цьому на більш вузькому наборі товарів.

Експортна діяльність країни активізує окремі аспекти національної економіки: забезпечує замовленнями національних постачальників товарів, створює робочі місця для робітників своєї держави, дозволяє виплачувати дивіденди національним акціонерам компаній.

В той же час, ввезення товарів із інших країн може примусити вітчизняних виробників знизити ціни на продукцію, щоб підвищити рівень своєї конкурентоспроможності. Нездатність компанії адекватно реагувати на конкуренцію може призвести до банкрутства підприємства, його закриття та звільнення робітників.

Вигреш від міжнародної торгівлі для вітчизняних міжнародних фірм можна розглядати з точки зору експортних та імпортних можливостей [17, р.22].

При експортній діяльності підприємства отримують вигоди за рахунок:

- використання надлишкових виробничих потужностей, які іноді мають компанії у своєму розпорядженні, але які не користуються відповідним внутрішнім попитом. До них можуть відноситися розвідані запаси природних ресурсів, конкретні потужності для виробництва визначеної продукції, які не можливо використати при виробництві інших товарів. Часто технологія виробництва може дозволити компанії рентабельно випускати продукцію тільки при багатосерійному виробництві, у великих обсягах, ніж це потрібно для задоволення попиту у своїй країні;
- отримання більш високого прибутку. Завдяки відмінності конкурентного середовища на закордонному ринку від вітчизняного, виробник може там продати продукцію з більшою вигодою. Пов'язано це з тим, що на зовнішньому ринку товар може опинитися на іншому етапі життєвого циклу.

Так, етап зрілості всередині країни, як правило, призводить до зниження внутрішніх цін, а для етапу зрілості продукції за кордоном буде характерним збільшення прибутків та продажів. Підвищення прибутковості може досягатися за рахунок розходження всередині країни та за кордоном державних заходів щодо оподаткування прибутків, регулювання цін;

- значних обсягів зарубіжного продажу, що робить національних товаровиробників менш залежними від внутрішніх економічних умов;

- зменшення витрат виробництва, що пов'язано з покриттям умовно-постійних витрат за рахунок випуску більшого обсягу продукції, підвищенням ефективності за рахунок досвіду, набутого при виробництві великих партій продукції; масовими закупівлями матеріалів і перевезенням їх значними партіями. Взагалі компанії можуть зменшувати свої витрати на 20-30% у випадку підвищення у 2 рази обсягів випуску продукції;

- розподілу ризику. Виробник може зменшувати коливання попиту, організовуючи збут на зарубіжних ринках, оскільки цикли ділової активності країн перебувають у різних фазах, а ті самі товари знаходяться на різних етапах життєвого циклу;

- знань та досвіду, отриманих фірмами в процесі роботи на закордонних ринках, що сприяє підвищенню ефективності їхньої діяльності при проведенні маркетингових операцій на внутрішньому ринку.

При імпортній діяльності підприємства отримують вигоди за рахунок:

- уникнення обмежень внутрішнього ринку, знижуючи витрати на виробництво, або підвищуючи якість продукції (наприклад, компенсування несподіваних змін у доступі до вітчизняних джерел сировини протилежними змінами в імпорті сировини);

- отримання дешевих високоякісних матеріалів, комплектуючих, технологій для їхнього використання у своєму виробництві. Завдяки цьому компанія отримує більшу стійкість проти конкуренції з боку імпортованих готових виробів або ж сама може більш ефективно конкурувати на експортних ринках;

- використання надлишкових потужностей торговельно-збутової мережі;

- доповнення наявних асортиментних груп товарів, що дозволяє фірми більше продукції запропонувати на продаж;

- можливості розподілення операційних ризиків, оскільки розширюючи коло постачальників, компанія менше залежить від диктату єдиного постачальника.

Вплив міжнародної торгівлі на вітчизняні імпортоконкуруючі фірми неоднозначний. Зіткнення інтересів фірми з конкуренцією з боку імпорту може призвести до негативних наслідків у вигляді звільнення частини робочої сили або до зменшення їх заробітної плати. Несприятливий ефект конкуренції з боку імпорту особливо помітний, якщо імпортоконкуруюча галузь функціонує в

специфічній сфері. Однак згадані втрати, що викликані конкуренцією імпорту, тимчасові. В економіці, що розвивається, невикористані ресурси будуть переміщуватись у більш продуктивні галузі, наприклад, у галузі, що виробляють продукцію на експорт, а імпортоконкуруючі фірми будуть пристосовуватись до сприйняття нових технологій, до попиту на нові товари і послуги та до їх виробництва.

Споживачі зацікавлені в міжнародній торгівлі, щоб:

- імпортувати споживчі товари за дешевшою ціною порівняно з вітчизняними або які за певними параметрами відрізняються від них у кращу сторону;

- імпортувати сировину та експортувати промислові товари, що знижує внутрішні витрати виробництва, дає можливість відмовитись від випуску виробів, виготовлення яких виключно залежить від іноземних постачальників;

- експортувати вітчизняні товари, а отримані кошти використати для імпорту.

Отже, споживачі виграють від збільшення кількості й різноманітності товарів, нижчих цін, а завдяки цьому зростає рівень їхнього добробуту.

3.2. Основні теорії розвитку міжнародної торгівлі

Сутність теорії меркантилізму, її значення та обмеженість

Сучасні теорії міжнародної торгівлі мають багату історію. Протягом тривалого часу, починаючи з виникнення самої економічної науки (початок XVII ст.) вчені намагалися відповісти на

наступні ключові питання:

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

Меркантилізм був першим в теоретичному осмислюванні цих питань [17, р.44-47]. Він являє собою доктрину, в якій існуючий світ розглядається у статиці, а багатства народів як фіксоване явище в кожен момент. Тому його адепти (Т. Мен, А. Серра, А.Монкретьєн) вважали, що зростання добробуту однієї країни можливе шляхом перерозподілу наявного багатства, тобто за рахунок зубожіння іншої країни. Меркантилісти асоціювали багатство з запасами дорогоцінних металів (золота і срібла). Країна, на їхню думку, тим багатше, чим більшою кількістю шляхетних металів вона володіє. Наявність більшої кількості грошей у обігу стимулює розвиток національного виробництва і збільшує зайнятість. Держава, на думку меркантилістів, повинна:

- стимулювати експорт і вивозити товарів більше, ніж завозити. Це забезпечить приплив золота;
- обмежувати імпорт товарів, особливо предметів розкоші, що забезпечить позитивне торгівельне сальдо;
- заборонити виробництво готових виробів у своїх колоніях;
- заборонити вивезення сировини з метрополій у колонії і дозволити безмитний імпорт сировини, що не добувається усередині країни;
- стимулювати вивезення з колоній переважно дешевих сировинних товарів;
- заборонити будь-яку торгівлю своїх колоній з іншими країнами, крім метрополії, яка єдина може перепродувати колоніальні товари за рубіж.

Таким чином, в основі меркантилістської політики провідних країн було прагнення максимального нагромадження грошового капіталу і мінімального імпорту, тобто держава повинна продавати на зовнішньому ринку якнайбільше будь-яких товарів, а купувати якнайменше. При цьому в країні повинно накопичуватися золото.

Значення меркантилізму:

1. Концепція меркантилізму була першою спробою створити теорію міжнародної торгівлі, що прямо погоджувала торгівельні відносини з внутріекономічним розвитком країни, її економічним зростанням.

2. Меркантилісти розробили одну з можливих моделей розвитку міжнародної торгівлі на підставах товарного характеру виробництва. Вони заклали основи категоріального апарату, який використовується в сучасних теоріях міжнародної торгівлі, передусім в неомеркантилізмі.

3. Вперше описано те, що в сучасній економіці називається платіжним балансом [43, р.64].

Обмеженість меркантилізму полягає в тому, що меркантилісти не змогли зрозуміти, що збагачення однієї нації може відбуватися не тільки за рахунок зубожіння інших, з якими вона торгує, що міжнародна економіка розвивається, а тому розвиток країн можливий не тільки за рахунок перерозподілу вже існуючого багатства, але й за рахунок його нарощування.

Меркантилістська школа панувала в економіці упродовж 1,5 сторіччя. Внаслідок цього до початку XVIIIст. міжнародна торгівля виявилася обплутаною мережею всіляких обмежень. Правила торгівлі йшли врозрід з потребами виробництва. Відчувалася необхідність переходу до вільної торгівлі.

Подальший розвиток теорії міжнародної торгівлі набули в працях економістів класичної школи.

Сутність теорії абсолютних переваг, її позитивні та негативні риси

Розвиток міжнародної торгівлі в період переходу провідних країн до великого машинного виробництва зумовив появу теорії абсолютних переваг [49, р.83-86].

Її автором став А. Сміт. У праці «Дослідження про природу та причини багатства народів» (1776р.) він піддав критиці меркантилізм. А.Сміт дотримувався поглядів, згідно з якими багатство нації залежить не стільки від накопиченого ними запасу шляхетних металів (золота), скільки від можливостей економіки продукувати кінцеві товари і послуги. Тому найважливішим завданням уряду є не нагромадження золота і срібла, а здійснення заходів для розвитку виробництва на основі кооперації і поділу праці.

Теорія міжнародної торгівлі А. Сміта заснована на наступних передумовах:

- праця є єдиним чинником виробництва. Тільки вона впливає на продуктивність і ціну товару;
- повна зайнятість, тобто всі наявні трудові ресурси використовуються у виробництві товарів;
- у міжнародній торгівлі беруть участь тільки дві країни, що торгують між собою тільки двома товарами;
- витрати виробництва залишаються постійними, а їх зниження збільшує попит на товар;
- ціна одного товару виражена в кількості праці, витраченого на виробництво іншого;
- транспортні витрати по перевезенню товарів з однієї країни в іншу не враховуються;
- зовнішня торгівля вільна від обмежень і регламентацій;
- міжнародна торгівля збалансована (імпорт оплачується експортом);
- чинники виробництва не переміщуються між країнами.

А. Сміт вважав, що:

- уряди не повинні втручатися в зовнішню торгівлю, їм варто підтримувати режим відкритих ринків і свободи торгівлі;
- країни повинні спеціалізуватися на виробництві тих товарів, у виробництві яких вони мають переваги, і торгувати ними в обмін на товари, перевагою у виробництві яких володіють інші країни;
- зовнішня торгівля стимулює розвиток продуктивності праці шляхом розширення ринку за межі національних кордонів;
- експорт є позитивним чинником для економіки країни, тому що забезпечує збут надлишку продуктів, які не можуть бути продані на внутрішньому ринку;
- субсидії на експорт є податком на населення і призводять до підвищення внутрішніх цін і тому повинні бути скасовані.

Таким чином, А. Сміт стверджував, що для держави може бути вигідним не тільки продаж, але і купівля товарів на зовнішньому ринку. Він зробив спробу визначити, які саме товари вигідно експортувати, а які — імпортувати.

Відповідно до теорії абсолютних переваг країни експортують ті товари, які вони виготовляють з меншими витратами (у виробництві яких вони мають абсолютну перевагу), й імпортують ті товари, які виготовляються іншими країнами з меншими витратами (у виробництві яких перевага належить їх торговим партнерам).

Теорія абсолютних переваг показує переваги поділу праці не тільки на національному, але й на міжнародному рівні.

Однак ця теорія не розглядає ситуацію, коли б яка-небудь країна мала абсолютну перевагу по всіх товарах або не мала б її по жодному товару. Це зробив Д. Рікардо.

Сутність теорії порівняльних переваг, її значення та недоліки

Д. Рікардо в роботі «Початок політичної економії й оподаткування» (1817 р.) розвинув теорію абсолютних переваг і довів, що в окремо взятій країні завжди знайдеться товар, виготовлення якого більш ефективно, ніж

виробництво інших при існуючому середньосвітовому рівні витрат.

Теорія міжнародної торгівлі Д. Рікардо заснована на наступних передумовах:

- вільна торгівля;
- постійні витрати виробництва;
- відсутність міжнародної мобільності робочої сили;
- відсутність транспортних витрат;
- відсутність технічного прогресу;
- повна зайнятість;
- існує один чинник виробництва (праця) [49, р.53].

Відповідно до теорії порівняльних переваг країни спеціалізуються на виробництві тих товарів, які вони можуть виготовити з відносно нижчими витратами в порівнянні з іншими країнами; тоді торгівля буде взаємовигідною для обох країн, незалежно від того, чи є виробництво в одній з них абсолютно ефективнішим, ніж в іншій.

Іншими словами: підставою для виникнення і розвитку міжнародної торгівлі може слугувати винятково різниця у відносних витратах виробництва цих товарів, незалежно від абсолютної величини цих витрат.

Важливий внесок у концепцію Д. Рікардо був здійснений англійським економістом Дж. Стюартом Міллем, який у праці «Принципи політичної економії» показав, за якою ціною здійснюється обмін товарами між країнами.

В умовах вільної торгівлі товари будуть обмінюватися за таким співвідношенням цін, що встановлюється десь у проміжку між існуючими усередині кожної з країн відносними цінами на товари, якими вони торгують. Точний кінцевий рівень цін, тобто світових цін, взаємної торгівлі залежатиме від обсягу світового попиту та пропозиції на кожний з цих товарів.

Відповідно до розробленої теорії, ціна імпортного товару визначається через ціну товару, який потрібно експортувати, щоб оплатити імпорт. Тому кінцеве співвідношення цін при торгівлі визначається внутрішнім попитом на товари в кожній з торгуючих країн.

У такий спосіб ця теорія є основою визначення ціни з урахуванням порівняльних переваг.

За умов спеціалізації країн на торгівлі товарами, у виробництві яких вони мають відносні переваги, країни можуть одержати вигоду від торгівлі (економічний ефект).

Вигода від торгівлі виникає внаслідок того, що країна здатна одержати за свої товари більше необхідних їй іноземних товарів з-за кордону, ніж у себе на внутрішньому ринку.

Значення теорії порівняльних переваг полягає в наступному:

- вперше описано баланс сукупного попиту та сукупної пропозиції. Вартість товару визначається співвідношенням сукупного попиту та пропозиції на нього, пропонованих як усередині країни, так і з-за кордону;
- теорія справедлива стосовно будь-якої кількості товару і будь-якої кількості країн, а також для аналізу торгівлі між різними її суб'єктами;
- теорія обґрунтувала існування вигоди від торгівлі для всіх країн, що беруть участь у ній;
- з'явилася можливість будувати зовнішньоекономічну політику на науковому фундаменті [49, р.96].

Обмеженість теорії порівняльних переваг полягає в тих вихідних передумовах, на яких вона будується. Вона не враховує вплив зовнішньої торгівлі на розподіл доходів усередині країни; коливання цін і заробітної плати, міжнародний рух капіталу; не пояснює торгівлю між майже однаковими країнами, жодна з яких не має відносної переваги перед іншою.

**Сутність теорії
співвідношення чинників
виробництва, її тестування
В.Леонт'євим**

Дослідження чинників, що впливають на товарну номенклатуру й обсяг міжнародної торгівлі, дозволило в 20-30-х рр. ХХ ст. шведським ученим Е. Хекшеру і Б. Оліну уточнити і доповнити ключові положення теорії порівняльних переваг і сформулювати концепцію чинників виробництва.

Необхідність пошуку нової концепції міжнародної торгівлі диктувалася тим, що ідеї Д. Рікардо ґрунтувалися на припущенні про постійну величину витрат виробництва в кожній країні. Однак на практиці разом зі зростанням виробництва і диверсифікованістю товарної номенклатури відбувалося збільшення граничних витрат, що призвело шведських економістів до висновку про необхідність введення в модель умови зростання витрат заміщення (відносних витрат).

Теорія заснована на наступних передумовах:

- існує дві країни, два товари, один із яких є трудомістким, а інший - капіталомістким, і два чинники виробництва: праця і капітал;
- технології в двох країнах однакові;
- кожна з країн у різному ступені наділена чинниками виробництва;
- міжнародний рух чинників виробництва відсутній;
- повної спеціалізації країн на виробництві якого-небудь товару бути не може [49 р.100].

Найбільш важливим допущенням теорії співвідношення чинників виробництва є різна фактороінтенсивність окремих товарів (один товар - трудомісткий, інший — капіталомісткий) і різна факторонасиченість окремих країн (в одній країні капіталу відносно більше, в іншій — відносно менше).

Фактороінтенсивність — це показник, що визначає відносні витрати чинників виробництва на створення визначеного товару.

Наприклад, товар Б є відносно більш капіталомістким, ніж товар А, якщо співвідношення капіталу і праці на виробництво товару В більше, ніж співвідношення цих же витрат на виробництво товару А.

Факторонасиченість — це показник, що визначає відносну забезпеченість країни факторами виробництва.

Наприклад, якщо визначити факторонасиченість через абсолютні розміри факторів виробництва, то та країна, де відношення загального обсягу капіталу до загальної кількості праці більше, ніж в інших країнах, буде вважатися капіталонасиченою чи капіталозабезпеченою країною.

Суть теореми Хекшера-Оліна зводиться до наступного: кожна країна експортує ті фактороінтенсивні товари, для виробництва яких вона має відносно надлишкові чинники виробництва, і імпортує ті товари, для виробництва яких вона відчуває відносний недолік чинників виробництва.

Теорема Хекшера-Оліна визнає, що торгівля ґрунтується на порівняльних перевагах і показує, що причиною порівняльних переваг є розходження в наділеності країн чинниками виробництва.

Розходження в наділенні країн чинниками виробництва пояснює різницю у відносних цінах на товари в різних країнах і торгівлю між ними.

Подальшого розвитку теорема Хекшера-Оліна набула в теоремі вирівнювання цін на чинники виробництва (теорема Хекшера-Оліна-Самуельсона). Вона відповідає на запитання: якщо змінюється відносна ціна працемісткого (капіталомісткого) товару, то як зміниться відносна ціна самої праці (капіталу) у працenasиченої (капіталонасиченої) країни?

Суть теореми вирівнювання цін на чинники виробництва полягає в наступному: міжнародна торгівля призводить до вирівнювання цін на товари, а це, у свою чергу, приводить до вирівнювання цін і на чинники виробництва, за допомогою яких виготовлені ці товари.

Теоремі притаманна деяка обмеженість, яка полягає в тому, що вона розглядає статичний світ, визначаючи чинники, які впливають на макроекономічну рівновагу у певний момент часу, а також не враховує, що абсолютні розміри чинників виробництва різні в різних країнах і тому абсолютні розміри доходів на капітал будуть більше в тій країні, що має у своєму розпорядженні великий капітал. Звідси випливає, що повного вирівнювання цін на чинники виробництва в результаті торгівлі бути не може.

Однак, незважаючи на недоліки, теорія співвідношення чинників виробництва є важливим інструментом аналізу міжнародної економіки, що показує принцип загальної рівноваги, якому підкоряється економічний розвиток. Ця модель міжнародної торгівлі виявилася найбільш придатною для пояснення процесів торгівлі між метрополіями і колоніями, коли перші виступали, як індустріальне розвинуті країни, а другі — як аграрно-сировинні придатки.

Однак при аналізі товаропотоків у «трикутнику» США - Західна Європа — Японія концепція Хекшера — Оліна стикається з труднощами і протиріччями, на які звернули увагу багато економістів і, зокрема, Нобелівський лауреат американець В. Леонт'єв. Він застосував теорію Хекшера-Оліна до аналізу зовнішньої торгівлі США і шляхом декількох емпіричних тестів показав, що умови теорії на практиці не витримуються. Оскільки США вважалися капіталонасиченою країною з відносно високим рівнем оплати праці, то відповідно до теорії вони повинні були експортувати капіталомісткі, а імпортувати працемісткі товари. Однак у дійсності більше експортувалася працемістка продукція, а капіталомісткість американського імпорту на 30% перевершувала експорт. Це означало, що США є не капіталонадлишковою країною, а праценадлишковою. Результати досліджень В. Леонт'єва отримали назву «парадокс Леонт'єва»: теорія Хекшера-Оліна не підтверджується на практиці, оскільки працenasичені країни експортують капіталомістку продукцію, а капіталонасичені — працемістку.

В. Леонт'єв пояснює цей парадокс так: США експортували ті товари, виробництво яких в інших країнах було неможливе чи неефективне внаслідок більш низької кваліфікації робочої сили. В. Леонт'єв створив модель «кваліфікації робочої сили», відповідно до якої у виробництві беруть участь не три чинники (капітал, земля, праця), а чотири: кваліфікована праця, некваліфікована праця, капітал, земля. Відносний достаток професійного персоналу і кваліфікованої робочої сили обумовлюють експорт товарів, виготовлення яких вимагає використання кваліфікованої праці, а надлишок некваліфікованої робочої сили сприяє експорту товарів, для виробництва яких не потрібна праця високої кваліфікації [51, р.32-34].

Альтернативні теорії міжнародної торгівлі Сучасні теорії міжнародної торгівлі звичайно розглядаються:

- з одного боку, як альтернативні відносно теорії Хекшера-Оліна, оскільки вони аналізують обставини, які не охоплюються теорією співвідношення чинників виробництва. Ці теорії характеризують міжнародну торгівлю переважно на підставах пропозиції товарів;

- з іншого боку, як альтернативні відносно класичних теорій, котрі відкидаються як застарілі. Ці теорії аналізують міжнародну торгівлю переважно на підставах попиту, з точки зору переваги споживачів товарів [54, р.66-67].

До основних альтернативних теорій, як правило, відносять: теорію життєвого циклу продукції; теорію економії на масштабах виробництва; теорію представницького попиту.

Теорія життєвого циклу продукції на світовому ринку розроблена Раймондом Верноном у 1966 р. Вона базувалася на концепції життєвого циклу продукції, запропонованої на початку 60-х років фахівцями Гарвардської школи бізнесу, і говорила про те, що продаж продукції і прибуток від неї змінюються з часом. Розрізняють 4 основні стадії життєвого циклу продукції:

1. На стадії впровадження нового продукту рівень продажів низький. Через витрати по впровадженню цього продукту прибутки теж низькі;
2. Стадія зростання характеризується збільшенням прибутків і зростанням продажів;
3. На стадії зрілості через розвиток конкуренції і насичення ринку продаж і прибутки стабілізуються;
4. На стадії спаду рівень продажів і прибутків падає.

Р. Вернон припустив, що у встановленні торговельних зв'язків між країнами важливу роль відіграють технології і дослідження. Він доводив, що в ПРК набагато більше технологічних і науково-дослідних можливостей, необхідних для розробки нового продукту. Це припускає, що в таких країнах, як США, компанії можуть мати порівняльну перевагу в науці і техніці, що призведе їх до переваги у створенні нових товарів. Щоб розтягти фазу зростання життєвого циклу їх продукції, ці фірми імовірно за все будуть експортувати розроблені ними товари. З іншого боку, в американському імпорті буде спостерігатися тенденція переваги товарів, виробництво яких сильно не залежить від технології чи наукових досліджень.

Теорія економії на масштабах виробництва не зв'язана з теоріями порівняльних переваг чи співвідношення чинників виробництва. Вона визнає наявність різного рівня монополізації ринків і неоптимального використання чинників виробництва.

В міру зростання чинників виробництва собівартість одиниці товару знижується в результаті поглиблення спеціалізації виробництва, відносно більш повільного зростання обслуговуючих підрозділів, ніж масштаби самого виробництва, технологічної економії.

Економія на масштабах виробництва --це розвиток виробництва, при якому зростання витрат чинників на одиницю призводить до зростання виробництва більше, ніж на одиницю.

Теорія економії на масштабах виробництва пояснює торгівлю між країнами, котрі близькі по наділеності чинниками виробництва до такого ступеня, що незначні розходження в забезпеченості ними не можуть вважатися поясненням взаємної торгівлі, а також пояснює торгівлю між країнами технологічно близькою чи однорідною продукцією. Відповідно до даної теорії, у країнах, що мають місткий внутрішній ринок, повинні розміщуватись такі виробництва, що забезпечують зростання економічного ефекту при збільшенні масштабів виробництва. Основним у даній концепції є допущення, що розвинуті країни наділені чинниками виробництва приблизно в однакових пропорціях, і тому торгівля між ними доцільна в тому випадку, якщо вони спеціалізуються на виробництві товарів різних галузей, що дозволяє знижувати витрати за рахунок масового виробництва. Внаслідок розвитку міжнародної торгівлі кількість фірм і розмаїтість товарів, що вони виготовляють, зростають, а їх ціна падає.

Теорія представницького попиту С. Ліндера (1961 р.) бере за основу обсяг обміну подібними товарами між країнами з порівняльним рівнем розвитку, відкидаючи теорію Хекшера-Оліна. Новий підхід спирається на наступні принципи:

- умови виробництва залежать від умов попиту. Ефективність виробництва тим вища, ніж більше попит;
- умови вітчизняного виробництва залежать переважно від внутрішнього попиту. Саме вітчизняний представницький попит є опорою виробництва і «необхідною, але не достатньою умовою», щоб товар можна було експортувати;
- зовнішній ринок — це всього лише продовження внутрішнього ринку, а міжнародний обмін — тільки продовження міжрегіонального.

Звідси робиться висновок: чим більше країни схожі між собою, тобто подібні за рівнем розвитку, тим більше «спектр експорту ідентичний спектру імпорту або входить до нього». Обмін здійснюється між схожими країнами і порівняльними чи близькими товарами.

Наближеність країн за рівнем розвитку вимагає від них порівняльної якості товарів. На думку С. Ліндера, «нескінченне розмаїття товарів уможливорює успішну торгівлю товаром, що в принципі вважається тим самим».

3.3. Міжнародна торговельна політика

**Основні типи
торговельної
політики**

Регулювання міжнародної торгівлі припускає цілеспрямований вплив держави на торговельні відносини

з іншими країнами. До основних цілей зовнішньоторговельної політики відносяться:

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

Розрізняють три основних підходи до регулювання міжнародної торгівлі:

- система односторонніх заходів, за якої інструменти державного регулювання використовуються урядом країни в односторонньому порядку без узгодження з торговим партнером;
- укладення двосторонніх угод, у яких узгоджуються заходи торгової політики між торговими партнерами;
- укладення багатосторонніх угод. Торгова політика узгоджується і регулюється країнами-учасницями (Генеральна угода про тарифи і торгівлю, що входить у систему угод СОТ, угода в сфері торгівлі країн-членів ЄС) [43, р.198].

Держава може використовувати кожний з підходів і в будь-якому сполученні.

Основною рисою державного регулювання міжнародної торгівлі є можливість застосування у взаємодії двох різних типів зовнішньоторговельної політики: лібералізації (політики вільної торгівлі) і протекціонізму. Ці два типи торгової політики характеризують ступінь утручання держави в міжнародну торгівлю.

Під свободою торгівлі розуміється політика мінімального державного утручання в зовнішню торгівлю, що розвивається на основі вільних ринкових сил попиту та пропозиції.

Таким чином, основним регулятором зовнішньої торгівлі в умовах політики лібералізації є ринок. Однак це не означає, що держава усувається від усякого впливу на торгівлю. Для надання максимальної волі своїм суб'єктам, що хазяюють, держава укладає договори з іншими країнами.

Переваги вільної торгівлі полягають у наступному:

- позитивні політичні наслідки, оскільки країни стають у більшому ступені взаємозалежними, знижується небезпека ворожих дій по відношенню один до одного;
- країни, в основному економічно більш розвинуті, одержують найбільший вигравш від міжнародної торгівлі. Слід зазначити, що в чистому вигляді даний напрямок зовнішньоторговельної політики ніколи і ніде не застосовувався.

Під протекціонізмом розуміється державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом використання тарифних і нетарифних інструментів торгової політики. [43, р.201]

При протекціонізмі виключається вільна дія ринкових сил. Передбачається, що економічний потенціал і конкурентоздатність на світовому ринку окремих країн різні. Тому вільна дія ринкових сил може бути не вигідною для менш розвинутих країн. Необмежена конкуренція з боку більш сильних держав може привести в менш розвинутих країнах до економічного застою і формування неефективної економічної структури.

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

Для протекціонізму характерні наступні форми:

- селективний протекціонізм, спрямований проти окремих країн чи окремих товарів;
- галузевий протекціонізм що захищає певні галузі;
- колективний протекціонізм, що проводиться економічними інтеграційними об'єднаннями країн у відношенні країн, що до них не входять;
- прихований протекціонізм, здійснюваний методами внутрішньої економічної політики.

До інструментів державного регулювання міжнародної торгівлі відносяться:

- тарифні методи, що переважно регулюють імпорт і спрямовані на захист національного товаровиробника від іноземної конкуренції, тому що роблять іноземні товари менш конкурентоздатними;
- нетарифні методи, що регулюють як імпорт, так і експорт (допомагають виводити на світовий ринок більше вітчизняної продукції, роблячи її більш конкурентоздатною).

Для орієнтованого визначення характеру торгової політики використовується два показники:

- середній рівень митного тарифу. Він розраховується як середня ставка імпортного мита, зваженого за вартісним обсягом імпорту товарів, на які воно накладається. Цей показник визначається тільки по товарах, імпорт яких підлягає обкладанню митом;
- середній рівень нетарифних обмежень. Він розраховується як вартісна частка імпорту чи експорту, що підпадає під ці обмеження [52, р.201].

Режим уведених обмежень по кожному з показників вважається відкритим, якщо їхній рівень складає менш 10%, помірним — 10-15%, обмежувальним — більш 25%, заборонним — 40-100%.

Тарифні методи регулювання міжнародної торгівлі

Митний тариф є основним і найбільш давнім інструментом зовнішньоторговельної політики.

Митний тариф — це систематизований збір ставок мита, яким обкладаються товари й інші предмети, увезені на митну територію країни, чи вивозяться за межі даної території.

Мито, стягнуте митницею, являє собою податок на товари й інші предмети, що переміщуються через митний кордон держави.

Мита виконують наступні функції:

- фінансову, коли вводяться для того, щоб добути гроші для держави. Ця функція стосується як імпорту так і експорту мит;
- протекціоністську, коли вводяться для скорочення чи усунення імпорту, тим самим обгороджуючи вітчизняних виробників від іноземної конкуренції;
- балансувальну, коли вводяться для запобігання небажаного експорту товарів, внутрішні ціни на які нижче світових.

Звичайно розрізняють [52, р.204-206] наступні види мит:

1. За способом стягування:

- **адвалорне (вартісне)**, що нараховується у відсотках до митної вартості товарів, які обкладаються митом (наприклад, 30% від митної вартості);
- **специфічне**, що нараховується у встановленому грошовому розмірі на одиницю товарів, що обкладаються митом (наприклад, 15 дол. за 1 т);
- **комбіноване**, що поєднує обидва ці види митного обкладання (наприклад, 30% від митної вартості, але не більш 15 дол. за 1 т).

2. За об'єктом обкладання:

- **ввізне (імпортне) мито**, що нараховується на товари при їх ввезенні на митну територію держави;
- **вивізне (експортне) мито**, що нараховується на товари при їхньому вивозі за межі митної території країни.

3. За характером:

- **сезонне (ввізне і вивізне) мито**, що нараховується на товари сезонного характеру для оперативного регулювання міжнародної торгівлі. Термін його дії не перевищує декількох місяців на рік;
- **спеціальне мито**. Воно застосовується державою в наступних випадках:
 - а) як захисне, якщо товари ввозяться на митну територію країни в таких кількостях чи на таких умовах, що наносять або загрожують завдати шкоди вітчизняним виробникам подібних чи безпосередньо конкуруючих товарів;
 - б) як запобіжний захід стосовно учасників зовнішньоекономічної Діяльності, що порушують державні інтереси в даній галузі, а також як захід для припинення несумлінної конкуренції;

в) як захід у відповідь на дискримінаційні дії і (чи) недружні дії з боку іноземних держав, а також у відповідь на дії окремих країн, що обмежують здійснення законних прав суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності Держави.

- **антидемпінгове мито**, що застосовується при ввезенні на митну територію країни товарів за ціною істотно нижчою, ніж у країні експорту в момент цього експорту, якщо таке ввезення завдає чи загрожує завдати шкоди вітчизняним виробникам подібних або конкуруючих товарів або перешкоджає організації чи розширенню виробництва таких товарів.

- **компенсаційне мито**, що застосовується при ввозі на митну територію країни товарів, при виробництві чи експорті яких прямо або побічно використовувалася субсидія, якщо таке ввезення завдає чи загрожує завдати шкоди національним виробникам подібних чи безпосередньо конкуруючих товарів або перешкоджає організації чи розширенню виробництва таких товарів.

4. За походженням:

- **автономні** — мита, що вводяться на підставі односторонніх рішень органів державної влади країни;

- **договірні** — мита, установлені на базі двосторонньої чи багатосторонньої угоди;

- **преференційні** — мита з більш низькими ставками в порівнянні з діючим тарифом; вони накладаються щодо основі багатосторонніх угод на товарів, які походять з країн, що розвиваються, чи країн, що створюють разом з даною країною митний союз чи зону вільної торгівлі або утворюються в прикордонній торгівлі.

Тарифні ставки бувають різних видів. За типом ставок розрізняють:

- **постійні** — це ставки митного тарифу, встановлені органами державної влади, що не можуть змінюватися в залежності від обставин;

- **змінні** — це ставки митного тарифу, що можуть змінюватися у встановлених органами державної влади випадках.

За способом обчислення розрізняють ставки:

- **номінальні** — митні ставки, зазначені в митному тарифі;

- **дійсні** — реальний рівень митних ставок на кінцеві товари, обчислені з Урахуванням рівня мит, накладених на імпорتنі вузли і деталі цих товарів.

Економічні наслідки введення мита

Економічні наслідки введення мита різноманітні: вони впливають на виробництво, споживання, товарообіг і добробут країни, що ввела імпорتنний тариф, і її партнерів по торгівлі [53, р.130-135].

Введення імпортного тарифу для захисту національних виробників, що несуть збитки через наплив більш дешевого товару, впливає на економіку як малої, так і великої країни. Країна вважається малою, якщо зміна попиту з її

боку на імпорتنі товари не приводить до зміни світових цін, і великою — якщо зміна попиту на імпорتنі товари спричиняє зміну світових цін.

У малій країні введення імпортного тарифу не впливає на рівні світових цін, і не може змінити її умови торгівлі. Зростає лише внутрішня ціна імпортного товару на розмір мита, за що розплачується споживач.

Наслідки введення тарифу наступні:

- скорочення загального обсягу попиту. Це відбувається за рахунок споживачів, що за вищою ціною не зможуть купувати даний товар;

- одержання державою додаткового доходу, що дорівнює добутку ставки тарифу на обсяг імпорту;

- збільшення внутрішнього виробництва товару. За зростаючою ціною національні виробники товару, що конкурує з імпортом, зможуть поставити на ринок більшу кількість товарів;

- зменшення обсягу імпорту, що відбувається внаслідок збільшення внутрішнього виробництва і скорочення попиту;

- зниження добробуту споживачів. Скорочення споживання товару пов'язано з ростом його ціни на внутрішньому ринку;

- підвищення добробуту національних виробників імпортозамінної продукції;

- економічні втрати країни, що виникають через необхідність внутрішнього виробництва під захистом тарифу додаткової кількості товарів при більш високих витратах. Чим більше зростає захист внутрішнього ринку за допомогою ввізних тарифів, тим усе більшу кількість ресурсів, не призначених спеціально для випуску даного товару, доводиться використовувати для його виробництва. Країна могла б не зазнавати збитків, якби купувала товари за нижчою ціною в іноземного продавця. На внутрішньому ринку відбувається заміна ефективних, з погляду витрат, іноземних товарів, менш ефективними у виробництві вітчизняними товарами.

Введення імпортного тарифу великою країною викликає зниження рівня світових цін і здешевлення імпорту. Імпортний тариф, введений великою країною, не тільки захищає ринок від іноземної конкуренції, але є засобом поліпшення своїх умов торгівлі з зовнішнім світом. Велика країна є великим імпортером товарів на світовому ринку. Тому, якщо вона обмежує свій імпорт ввізними тарифами, то це істотно знижує сукупний попит на даний товар. У результаті продавці товару змушені знижувати ціни. При незмінному рівні цін на експортні товари і зниженні цін на імпорتنі товари умови торгівлі країни поліпшуються. Введення імпортного тарифу призведе до позитивних результатів тільки в тому випадку, якщо вони не будуть перекриті негативними економічними втратами для країни через його нарахування.

Отже, при введенні імпортного тарифу малою країною світові ціни не змінюються і її умови торгівлі не настільки поліпшуються, щоб компенсувати негативний вплив тарифу на економіку. Результати введення імпортного

тарифу великою країною, приблизно такі ж, як у малої країни. Однак він впливає на зміну світової ціни і поліпшує умови торгівлі. Позитивний ефект тарифу досягається у випадку, якщо ефект умов торгівлі у вартісному вираженні більше, ніж сума втрат, що виникають у результаті меншої ефективності внутрішнього виробництва в порівнянні зі світовим і скорочення внутрішнього споживання товару.

Економісти підраховали додаткові витрати споживачів, зв'язані з тарифними методами захисту торгівлі. Так, середній японський споживач щорічно витрачає на 890 дол. більше через торгові обмеження на харчові продукти, косметику і продукцію хімічної промисловості. Підраховано, що в США тарифи в 21 галузі виробництва служать причиною щорічних витрат у 10,2 млрд. дол., чи 40,8 дол. на одного споживача. Потенційний Доход споживачів від скасування всіх тарифів і кількісних обмежень склав би близько 70 млрд. дол., чи 1,3% ВВП [58, р.57].

Нетарифних методи регулювання міжнародної торгівлі

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

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

Нетарифні обмеження можна класифікувати по групах: кількісні, приховані, фінансові.

До кількісних обмежень відносяться квотування, ліцензування, «добровільні» обмеження експорту [58, р.234-242].

Квотування. Квота є найбільш розповсюдженою формою нетарифних обмежень.

Квота — це кількісна міра обмеження експорту чи імпорту товару визначеною кількістю або сумою на певний проміжок часу.

Квота, встановлена в розмірі рівному 0, означає **ембарго**, тобто заборона на імпорт чи експорт.

За напрямком дії квоти поділяються на:

- експортні, котрі вводяться урядом країни для запобігання вивозу дефіцитної на внутрішньому ринку продукції, а також для досягнення політичних цілей. Ці квоти застосовуються рідко;

- імпорتنі квоти, що вводяться урядом країни для захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції; для досягнення збалансованості торгового балансу, регулювання попиту та пропозиції усередині країни, як відповідна міра на дискримінаційну торгову політику інших держав.

За масштабом охоплення квоти поділяються на:

- глобальні, котрі встановлюються на імпорт чи експорт визначеного товару на певний період часу поза залежністю від того, з якої країни він імпортується чи в яку експортується. Метою введення даних квот є досягнення необхідного рівня внутрішнього споживання, їх обсяг визначається як різниця внутрішнього виробництва і споживання;

- індивідуальні — це встановлена в рамках глобальної квоти квота кожної країни, що експортує чи імпортує товар. Вони встановлюються на основі двосторонніх угод.

Економічні наслідки введення квот полягають у наступному:

- квоти є більш ефективним, ніж тарифи інструментом обмеження імпорту, їх введення дозволяє утримувати обсяги імпорту на незмінному рівні, незважаючи на зростання попиту, що у свою чергу, збільшує ціну товару. При незмінному обсязі імпорту внутрішнє виробництво і споживання зростають;

- квоти являють собою абсолютну величину і є негнучкими відносно до ціни товару;

- вони більш ефективні для здійснення швидких дій адміністративних органів, ними простіше і легше маніпулювати (тарифи звичайно вимагають прийняття відповідного законодавства);

- квоти є прямим джерелом монопольного прибутку; вони завжди збільшують доходи виробників імпортозамінної продукції; стримують імпорتنу конкуренцію (тарифи її звичайно допускають);

Ліцензування. Квотування здійснюється урядовими органами на основі видачі ліцензій.

Ліцензія — це дозвіл, виданий державними органами на експорт чи порт товару у встановлених кількостях за визначений проміжок часу.

Ліцензування може виступати у вигляді:

- складової частини процесу квотування. У цьому випадку ліцензія є документом, що підтверджує право ввезти чи вивезти товар у рамках отриманої квоти;

- самостійного інструмента державного регулювання.

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

**Приховані види
торговельних
обмежень**

Істотна роль серед нетарифних методів
торгової політики приділяється прихованим видам

торгових обмежень, яких нараховується більше 100 найменувань. З їх допомогою країни можуть в односторонньому порядку обмежувати експорт чи імпорт. До них відносяться: технічні бар'єри, внутрішні податки і збори, державна закупівля, вимоги щодо вмісту місцевих компонентів [54, р.90].

Технічні бар'єри являють собою національні стандарти якості, економічні вимоги, санітарні обмеження, вимоги до упакування і маркірування товарів, вимоги про дотримання ускладнених митних формальностей, законів про захист споживачів і т.п. Технічні бар'єри виникають внаслідок того, що національні технічні й адміністративні правила перешкоджають ввозу товарів з-за кордону. Це відбувається у випадку невідповідності імпортних товарів обов'язковим стандартам якості, охорони здоров'я і безпеки, що застосовуються до аналогічних вітчизняних товарів, невідповідності сільськогосподарських продуктів санітарним і фіто-санітарним нормам, застосовуванню для запобігання ввозу в країну шкідників і захворювань, не розповсюджених у даній країні.

Внутрішні податки і збори. Державні і місцеві органи влади на імпортні товари можуть накладати податок на додаткову вартість, акцизний податок, а також вводити збори за митне оформлення, реєстрацію, портові збори і т.п. з метою підвищення їхньої внутрішньої ціни і скорочення конкурентоздатності на внутрішньому ринку.

Державні закупівлі. Політика в рамках державних закупівель полягає з тим, що державні органи і підприємства повинні купувати визначені товари тільки в національних фірм, навіть якщо ці товари дорожче імпортних. Це збільшує урядові витрати, що лягають тягарем на платників податків. Використання політики державних закупівель деякою мірою дискримінує іноземних постачальників.

Обсяги таких закупівель часто досягають 10-15% ВВП країни.

Вимоги про вміст місцевих компонентів. Цей метод прихованої торгової політики припускає законодавче встановлення частки кінцевого продукту, що повинна вироблятися місцевими виробниками, у випадку призначення товару для продажу на внутрішньому ринку. Звичайно цей метод використовується урядами країн, що розвиваються, з метою заміни імпорту внутрішнім виробництвом за допомогою введення місцевих вимог до певних галузей, а також щоб уникнути переміщення виробництва в країни, що розвиваються, з більш дешевою робочою силою і зберегти в результаті рівень зайнятості працюючих.

Фінансові методи торговельної політики	Метою фінансування, як методу регулювання міжнародної торгівлі, зокрема, розширення експорту, є дискримінація іноземних компаній на користь національних виробників і експортерів на основі зниження вартості експортованого товару і підвищення
---	--

його конкурентоздатності на світовому ринку. Фінансування експорту здійснюється з наступних джерел: державного бюджету, банків, фондів, самих експортерів і обслуговуючих їх банків. До фінансових методів торгової політики відносяться: демпінг, субсидії, експортне кредитування [49, р.47].

Демпінг — це експорт товарів за цінами нижче собівартості чи принаймні, за нижчою ціною, ніж на внутрішньому ринку. Звідси демпінг є формою міжнародної цінової дискримінації.

У міжнародній торговій практиці розрізняють спорадичний, постійний і хижацький демпінг.

Спорадичний демпінг — це епізодичний продаж несподіваних надлишків товару на світовому ринку за нижчими цінами, ніж на внутрішньому ринку.

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

Хижацький (навмисний) демпінг — це тимчасове навмисне зниження експортних цін з метою витиснення конкурентів з ринку і наступного встановлення монопольних цін.

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

Субсидії. Уряди багатьох країн для розвитку певних галузей і проведення необхідної експортної політики використовують субсидування, тобто здійснюють державні дотації виробникам при їхньому виході на світовий ринок. Інакше кажучи, субсидія — це фінансова чи інша підтримка державними органами виробництва, переробки, продажу, транспортування, експорту товару, у результаті якої суб'єкт господарсько-правових відносин країни експорту одержує пільги (прибутки). Така підтримка національних товаровиробників у той же час дискримінує імпортерів.

Існують внутрішні і зовнішні (експортні) субсидії.

Внутрішні субсидії — це бюджетне фінансування внутрішнього виробництва товарів, що конкурують з імпортними. Вони вважаються од-дим із самих замаскованих фінансових інструментів торгової політики, і також кращим методом обмеження імпорту в порівнянні з імпортним тарифом і квотою, тому що не спотворюють внутрішні ціни і забезпечують менші втрати для країни (втрати для національної економіки виникають через те, що: а) у результаті одержання субсидії неефективні місцеві товаровиробники мають можливість продавати свій товар; б) субсидії фінансуються за рахунок бюджету, тобто за рахунок податків).

Експортні субсидії — це бюджетне фінансування національних експортерів, що дозволяє їм продавати товар іноземним покупцям по більш низькій ціні, ніж на внутрішньому ринку і тим самим стимулювати експорт.

Експортні субсидії можуть надаватися в наступних основних формах:

- надання підприємству прямих субсидій;
- виплата премії у випадку здійснення експортних операцій;
- установлення пільгових (по ставках, базі рахування, механізму стягування і т.п.) транспортних чи фрахтових тарифів для експортних відвантажень у порівнянні з перевезеннями на національному ринку;

- безпосереднє чи опосередковане постачання державним органом імпортованих чи національних товарів для використання у виробництві товарів на експорт на умовах, більш сприятливих у порівнянні з умовами постачання конкуруючих товарів для виробництва товарів, призначених для споживання на внутрішньому ринку, якщо такі умови вигідніші, ніж на світових ринках для їхніх експортерів;

- звільнення чи відстрочка сплати прямих податків*, що повинні сплачуватися експортерами при здійсненні експортної операції, або сплати внесків у фонди соціального страхування;

- надання знижок при сплаті податків;

- установлення, у випадку виробництва і постачання товарів на експорт, звільнень по сплаті чи поверненню сплачених сум непрямих податків*;

- зменшення ставок чи повернення сплачених сум податків з імпорту матеріально-технічних ресурсів, товару на експорт;

- здійснення державою програм гарантування чи страхування експортних кредитів, програм страхування чи гарантування незбільшення вартості експортованих товарів чи програм, що стосуються валютних ризиків з використанням ставок премій, недостатніх для покриття довгострокових витрат і втрат, зв'язаних з реалізацією цих програм.

Експортна субсидія знижує експортну ціну товару і попит на товар за кордоном збільшується. У результаті умови торгівлі країни, що експортує, погіршуються. Однак через зниження експортної ціни збільшується кількість одиниць експортованого товару. Оскільки через зростання експорту менше товару надходить на внутрішній ринок, внутрішня ціна на нього збільшується. Одержить країна, що експортує, виграш чи програє, залежить від того, чи вдасться за рахунок збільшення обсягу продажів компенсувати втрати, зв'язані з погіршенням умов торгівлі, тобто зниженням експортної ціни.

* Прямі податки — це податки на заробітну плату, прибутки, нерухомість, прибутки, отриманні у вигляді процентів, в тому числі податки на доходи від користування позиками, орендною платою, роялті та всіх інших видів прибутків.

* Непрямі податки – це податки на продаж, з обігу, на додану вартість, на продаж цінних паперів, на перекази коштів за кордон, на матеріально-технічні запаси й устаткування, акцизи, гербові стягнення, прикордонні стягнення та ін.

Експортна субсидія є статтею витрати бюджету, а значить додатковим податковим тягарем для платників податків (витрати на фінансування субсидій дорівнюють добутку кількості товару, експортованого після введення субсидії, на розмір субсидії).

Отже, оскільки субсидії зменшують витрати виробників, вони впливають на міжнародну торгівлю шляхом штучного поліпшення конкурентоздатності визначеної фірми на експортних ринках, чи шляхом надання переваг внутрішньої продукції перед імпортною. Субсидії можуть досягати таких обсягів, що це спотворює механізм міжнародної торгівлі. Прикладом цьому може служити ринок пшениці. Міжнародна Рада з питань торгівлі пшеницею вважає, що державні субсидії експорту впливають на Уз міжнародної торгівлі пшеницею. Таким чином, обсяги експорту пшениці досить часто відбивають розмір державних субсидій.

Країна-імпортер при виявленні експортного субсидування (використання нелегітимної субсидії) може вводити компенсаційне мито, що стягується з товарів, які є об'єктом застосування компенсаційних заходів. Ці заходи, можуть застосовуватися у випадку серйозного збитку, заподіяного інтересам іншої країни, зокрема, у таких випадках:

- загальний обсяг субсидування щодо вартості продукту перевищує 5%;
- субсидії покривають виробничі витрати галузі промисловості;
- субсидії, що не є одноразовим заходом, покривають виробничі витрати підприємства;
- відбувається пряме списання заборгованості урядом.

Експортні кредити. Для приховання експортних субсидій уряди використовують експортне кредитування, що передбачає фінансове стимулювання державою розвитку експорту вітчизняними товаровиробниками.

Надання експортних кредитів здійснюється у вигляді:

- субсидованих кредитів вітчизняним експортерам. Такі кредити видаються державними банками під відсоткову ставку нижче ринкової;
- державних кредитів іноземним імпортерам при обов'язковій умові закупівлі товарів тільки у фірм країни, що надала такий кредит.

3.4 Світові ринки товарів та послуг

Залежно від параметра й характеру здійснення зовнішньоторговельних операцій існують різноманітні форми міжнародної торгівлі. Найпоширенішою з них є торгівля відносно предмета торгівлі.

Щодо до специфіки предмета торгівлі розрізняють такі форми міжнародної торгівлі:

I. Торгівля сировинними товарами, до яких відносяться: мінеральна сировина, продукти її збагачення й переробки (чорні і кольорові метали),

сільськогосподарська сировина рослинного і тваринного походження та продукти їх первинної переробки, а також продовольчі товари.

II. Торгівля промисловими товарами, машинами, устаткуванням, у тому числі:

а)товарами широкого вжитку. Наприклад, одяг, взуття, мийні засоби, меблі, побутова техніка, товари для особистої гігієни, парфуми і косметика, аксесуари, ювелірні прикраси, хутряні вироби, автомобілі;

б) машинно-технічною продукцією, в тому числі:

- готовою продукцією. Це - постачання машин і устаткування в готовому до експлуатації вигляді. Наприклад, транспортні засоби, продукція верстатобудування, технічні товари культурно-побутового призначення;
- продукцією в розібраному вигляді. Ця форма торгівлі особливо розвинута в автомобільній промисловості (частка вага автомобілів у розібраному вигляді і комплектуючих виробів на даному ринку становить 40-50%), у виробництві тракторів, мотоциклів, електропобутових приладів, радіо- та електронної апаратури, сільськогосподарських машин;
- комплектним устаткуванням. Під комплектними об'єктами розуміють промислові чи інші підприємства в цілому, окремі цехи, установки, агрегати, що утворюють готовий технологічний комплекс чи його самостійну частину. При цьому комплектним устаткуванням вважається набір органічно пов'язаних єдиним технологічним процесом машин і устаткування, що забезпечують випуск готової продукції чи завершують технологічну стадію. В обсяг постачання в контрактах на комплектне устаткування входять: проектна, технологічна документація (інженерно-консультаційні послуги); устаткування визначеної продуктивності із зазначенням витрат сировини, палива і виходу готової продукції, технічні послуги (монтаж, налагодження, пуск устаткування в експлуатацію, навчання фахівців).

III. Торгівля послугами. Наприклад, транспортні послуги, туризм, оренда, комп'ютерні, фінансові, інженерні послуги, послуги зв'язку тощо.

**Світові ринки
промислових
товарів**

До промислових товарів, згідно зі Стандартною міжнародною торговельною класифікацією, відносяться: «Хімічні продукти (розділ 5)», «Оброблені вироби, класифіковані переважно за матеріалами» за винятком групи 68 (розділ 6), «Машини, устаткування і транспортні засоби» (розділ 7), «Різні готові вироби» (розділ 8).

У структурі міжнародної торгівлі промисловими товарами переважає торгівля машинами, устаткуванням і транспортними засобами (приблизно

51,5%), на другому місці — промислові вироби розділів 6 і 8 — (35,82%) і на третьому — хімічні товари (12,68%) [51, р. 97].

Висока частка в міжнародній торгівлі промисловими товарами машин, устаткування, транспортних засобів свідчить про сучасний рівень виробництва, наукоємності продукції.

Для міжнародної торгівлі промисловими товарами характерні такі особливості, які зумовлені новими вимогами ринку:

- зниження життєвого циклу більшості видів товарів;
- зростання виробництва високотехнологічних виробів, що забезпечує неухильну диференціацію напівпродуктів і кінцевих продуктів;
- спостерігається процес постійної диверсифікованості виробництва на якомога дрібніші галузі і підгалузі, відгалужування яких автоматично породжують потребу в обміні продукцією таких виробництв, що дедалі більш вузько спеціалізується. Відбувається постійне відновлення номенклатури й асортименту продукції;

- міжнародна торгівля готовими виробами однієї й тієї самої товарної номенклатури, торгівля продукцією в розібраному вигляді (вузлами, деталями, компонентами готових виробів) породжує новий тип міжнародного обміну - внутрішньогалузеву торгівлю, що витісняє традиційну міжгалузеву. Внутрішньогалузевий обмін багаторазово збільшує товаропотоки між країнами. Ця тенденція виявляється тим сильніше, чим вищий рівень технологічної складності виробу. Із зростанням частки високотехнологічних виробів у загальному обсязі виробництва країни збільшується і частка внутрішньогалузевої торгівлі в її зовнішньому товарообігу;

- зростання у верстатобудівній продукції частки відновленого устаткування;

- перехід від одиничних до системних продажів. Основний товар пропонується з комплектуючими і супутніми виробами;

- підвищення вимог до техніко-економічних показників виробів: підвищення конкурентоспроможності виробів за критерієм “якість/ціна”; зниження експлуатаційних витрат на машини і устаткування, забезпечення безперебійної їх експлуатації постачальником упродовж усього терміну служби (10 років і більше); застосування більш жорстких нормативів охорони навколишнього середовища, техніки безпеки, ергономіки, що призводять до створення екологічно-чистих виробництв із максимальним рівнем автоматизації щодо “безлюдної технології”; використання у верстатах сучасних систем ЧПУ засобів активного контролю (моніторингу), лінійних приводів; розширення технологічних можливостей верстатів із створенням фактично обробляючих центрів, які поєднують механічне, термічне оброблення з наступним шліфуванням загартованих дільниць. Обробляючі центри нового покоління дозволяють відмовитись від жорстких автоматичних ліній і переходити на гнучке сучасне виробництво;

- машинно-технічна продукція повинна відповідати вимогам Міжнародної організації стандартів;
- зростання торгівлі товарами виробничого призначення випереджає зростання торгівлі машинно-технічними виробами культурно-побутового призначення;
- посилення тиснення соціального фактора, який виявляється в дефіциті і дорожнечі кваліфікованої праці, що вимагає створення простіших в експлуатації з “дружніми” системами ЧПУ;
- розробка нових, ефективніших інструментальних конструкційних матеріалів;
- потреба швидкого виконання заходів з передаванням креслень виробів замовнику по Інтернету і поставкою продукції за системою “точно в термін”;
- гнітюча частина світового експорту й імпорту машинно-технічної продукції зосереджена в індустріально розвинутих країнах;
- торговельна політика держав спрямована на стимулювання експорту машинно-технічної продукції і захист національного товаровиробника;
- зростання на світовому споживчому ринку частки контрафактної (фальсифікованої) продукції.

Міжнародна торгівля промисловими товарами за регіонами світу характеризується такими даними: світ у цілому – 64,1%, Північна Америка – 66,7, Центральна та Південна Америка – 26,6, Європа – 74,1, СНД – 23,2, Африка – 16,4, Середній Схід – 19,7, Азія – 78,3%.
[http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2013_e/]

Серед основних тенденцій розвитку торгівлі промисловими товарами експерти СОТ відмічають підвищення частки країн ЄС у світовому експорті автомобілів до 51, 2% - при зниженні частки Японії і США відповідно до 11,7 і 9,3%, а також рекордні темпи зростання світового експорту одягу та текстильних виробів – на 17% (до 725 млрд. дол.) у т.ч. з Китаю – на 20% (до 248 млрд. дол.).

Світові ринки сировинних товарів

Під сировиною, як правило, розуміють продукти видобувної промисловості і сільського господарства. Тому основними ринками сировинних товарів є ринки продовольства, сільськогосподарської сировини, руд і металів, палива.

Торгівля сировинними товарами характеризується рядом особливостей:

- попит та пропозиція на сировинні товари залежать від кліматичних умов, природних запасів, політико-економічних криз, особливо в найважливіших сировинних регіонах. Тому в цілому міжнародна торгівля сировинними товарами характеризується нестабільністю ринку;

- спостерігається довгострокове перевищення пропозиції сировинних товарів над попитом. Це призводить у ряді випадків до сировинної кризи в країнах, що розвиваються, з вузькою сировинною спеціалізацією, оскільки експорт сировинних ресурсів забезпечує їм від 50 до 100% експортних доходів;

- партнери прагнуть установити досить тривалі відносини на підставі довгострокових міжнародних контрактів, у яких експортеру забезпечується стабільний збут, а імпортеру — гарантоване регулярне постачання. На довгострокові контракти припадає близько 30% світового сировинного експорту, при цьому на природний газ -- 100%, мідні, олов'яні, свинцево-цинкові концентрати — 90%, кам'яне вугілля -75%, залізну руду - 60%, марганцеву руду - 30%;

- купівля-продаж сировинних товарів тісно пов'язана з постачанням інших видів товарів, є частиною комерційних операцій, складних видів зовнішньоекономічного співробітництва (техніко-економічного, науково-технічного), великомасштабних угод на компенсаційній основі;

- знижуються темпи зростання експорту сировинних товарів при абсолютному збільшенні розмірів торгівлі даної товарної групи;

- темпи зростання торгівлі паливом і сировиною мінерального походження випереджають темпи зростання торгівлі продовольством і сільськогосподарською сировиною;

- зростає торгівля напівфабрикатами, виготовленими на основі мінеральної і рослинної сировини, а також сировиною глибокої обробки/переробки і спеціально підготовленими матеріалами підвищеної якості;

- підвищуються вимоги імпортерів до екологічної безпеки товарів, що поставляються;

- високий ступінь монополізації. Найбільші торговельні і промислові компанії прагнуть установлювати монополюючі високі ціни на сировинних ринках. При цьому внутрішньокорпоративні постачання сировини ведуться за зниженими трансфертними цінами;

- зростає державне втручання у визначення обсягів, напрямів, форм і методів торгівлі сировинними і продовольчими товарами.

Експорт сировинних товарів становить майже 20% світового експорту, а з урахуванням торгівлі напівфабрикатами (чорними і кольоровими металами і хімічними товарами) — близько 40%.

Світовий ринок послуг

Світовий ринок послуг являє собою сферу обміну послуг між країнами. Поряд зі світовими товарними ринками він є невід'ємною частиною міжнародних економічних відносин.

Предметом обміну на цьому ринку є послуги. Вони є результатом функціонування найважливіших сфер людської діяльності: науки, техніки, виробництва, управління.

Послуга – це виконання, згідно з договором, однією стороною (виконавцем) за завданням другої сторони (замовника) певних дій або здійснення певної діяльності, що споживаються в процесі їхньої реалізації.

Послуги і торгівля ними якісно відрізняються від товарів і торгівлі товарами.

Головними характеристиками послуг є те, що їх не можна, на відміну від товарів, побачити і відчувати на дотик; вони не піддаються збереженню; торгівля послугами пов'язана з їх виробництвом; експорт послуг означає надання послуги іноземцю, тобто нерезиденту, навіть якщо він знаходиться на митній території країни. Однак вищенаведений опис характеристик має обмеження. Деякі послуги можна побачити (наприклад, звіт консультанта на дискеті), деякі з них зберігаються (наприклад, система телефонного автовідповідача).

Різниця між товарами і послугами полягає також у тому, як, яким чином уряд надає захист власному виробнику. Якщо виробничі галузі промисловості відгороджуються через встановлення тарифів, кількісних обмежень тощо, то сфера послуг відгороджується головним чином національними нормативами і правилами відносно прямих іноземних інвестицій і участі іноземних постачальників послуг у діяльності національних підприємств.

Захист сфери послуг не можна забезпечити заходами на кордонах через нематеріальний характер послуг, а також тому, що небагато операцій з послугами пов'язані з перетинанням кордонів.

Способи здійснення міжнародних операцій у сфері послуг

Різні характеристики послуг впливають на спосіб, яким здійснюються міжнародні операції. Якщо міжнародні операції з товарами передбачають їх фізичне переміщення з однієї країни до іншої, то тільки деякі види операцій з послугами передбачають рух через кордони. Однак для більшості операцій у сфері послуг час і місце споживання не можна відокремити, що вимагає наближення постачальника послуг до споживача.

Послуги на міжнародному рівні надаються із застосуванням чотирьох способів, зокрема:

1) транскордонне постачання, тобто надання послуг через кордон. Постачальник і споживач послуги не переміщуються через кордон, його перетинає тільки послуга. Прикладами транскордонних операцій можуть бути послуги, що передаються через засоби телекомунікації (консультації по телефону або по факсу, постачання послуг поштою, переказ грошей через банки) чи послуги, вкладені в товари (технічний звіт консультанта, програмне забезпечення на дискеті), транспортні послуги;

2) споживання за кордоном, тобто переміщення споживачів до країни експорту. Постачальник не переміщується (туризм, освіта, медичні послуги в лікарні іншої країни, послуги з ремонту суден, якщо судно цієї країни відправляється до іншого для ремонту);

3) комерційна присутність, тобто створення комерційної присутності країни, в якій повинні надаватися послуги (відкриття філії чи дочірньої компанії). Постачальник послуг переміщується, а споживач не переміщується (наприклад, прямі іноземні інвестиції, тимчасова трудова міграція, банківська послуга, що надається через філію чи відділення іноземного банку);

4) присутність фізичних осіб, тобто тимчасовий переїзд фізичних осіб до іншої країни заради надання там послуг (наприклад, гастролі театрів, артистів, лекції професорів університетів, послуги архітекторів, юристів, подорожування іноземного консультанта до країни для надання консультаційних послуг).

Загальна кількість послуг, якими торгують останніми двома способами, значно вища від тих, котрими торгують у випадку застосування перших двох. Однак новітні досягнення комунікаційних технологій і розвиток електронної торгівлі створюють дедалі більше можливостей для компаній надавати послуги в режимі транскордонного переміщення, не створюючи комерційної присутності в країні-імпортері.

Можливі випадки, коли для надання послуги може використовуватись не лише один спосіб постачання. Наприклад, певна консультаційна послуга може бути надана засобами телекомунікації і безпосередньо присутніми фізичними особами.

Стан та структура світового ринку комерційних послуг

Надання послуг є найбільш динамічною статтею зовнішньої торгівлі. Дедалі більша кількість видів послуг стає ринковим товаром і реєструється на рахунку поточних операцій платіжного балансу країни.

Експорт послуг у 2014 р. становив 6320 млрд дол. США, імпорт – 6373 млрд дол. При цьому торгівля послугами постійно зростає досить високими темпами. Так, за період 2005-2013 рр. темп приросту у світі в цілому становив 9 %, у Північній Америці - 8, Центральній і Південній Америці – 10, Європі – 7, Африці – 9, СНД – 14, Азії – 12%.

У структурі світового експорту послуг найбільша частка припадає на поїздки – 25,6% і транспортні послуги – 20,6%, потім йдуть послуги: фінансові – 7,4%, роялті та ліцензійні платежі – 6,4%, комп'ютерні та інформаційні – 6,0%, зв'язку – 2,5%, будівельні – 2,4%, страхування – 2,1%, персональні, культурні та рекреаційні – 1,3%. Решта послуг (25,7%) припадає на категорію «Інші ділові послуги» (збутові, лізингові, юридичні, аудиторські, рекламні, управлінські, інженерні тощо). У структурі імпорту послуг на транспортні послуги припадає 27,9%, на поїздки – 24% [<http://www.wto.org/>].

Зростання торгівлі послугами зумовлено такими факторами:

- революційними технологічними змінами;
- підвищенням темпів розвитку технологічних програм у галузі телекомунікацій та інформації;
- збільшенням попиту на фінансові, страхові, банківські послуги.

Провідні експортери та імпортери в світовій торгівлі послугами в 2014 р. представлені в табл. 3.6.

Таблиця 3.6

Основні країни-експортери та країни - імпортери у світовій торгівлі послугами у 2014р. (млрд. дол. США)

Експортери	Обсяг, млрд дол.	Частка, %	Імпортери	Обсяг, млрд дол.	Частка, %
1. США	687,4	13,8	1. США	511,6	10,5
2. Велика Британія	660,0	7,5	2. Німеччина	591,3	8,1
3. Німеччина	612,8	6,4	3. Велика Британія	705,7	5,6
4. Франція	177,8	4,2	4. Японія	182,4	4,8
5. Китай	453,6	3,9	5. Китай	457,2	4,5
6. Японія	167,7	3,9	6. Франція	147,6	4,0
7. Іспанія	162,4	3,8	7. Італія	149,3	3,8
8. Італія	144,7	3,2	8. Ірландія	139,2	3,0
9. Індія	162,4	2,7	9. Іспанія	109,4	2,6
10.Нідерланди	284,2	2,7	10.Корея	129,3	2,6
11.Ірландія	109,3	2,6	11.Нідерланди	97,2	2,5
12.Гонконг	118,4	2,4	12.Канада	79,5	2,4
13.Бельгія	102,6	2,3	13. Індія	87,4	2,3
14.Сінгапур	111,3	2,2	14. Бельгія	87,4	2,3
15.Швейцарія	92,5	2,0	15. Сінгапур	108,6	2,3
16.Корея	168,4	1,9	16. Російська Федерація	88,5	2,1
17.Данія	86,4	1,9	17. Данія	74,3	1,8
18.Швеція	82,5	1,9	18. Швеція	66,3	1,6
19.Люксембург	78,4	1,7	19. Таїланд	62,4	1,3
20.Канада	96,5	1,6	20. Гонконг	68,2	1,3
21.Австрія	74,1	1,6	21. Австралія	61,4	1,3
22.Російська Федерація	353,7	1,3	22. Бразилія	59,5	1,3
23.Греція	62,4	1,3	23. Норвегія	56,4	1,3
24.Австралія	66,9	1,2	24. ОАЕ	64,6	1,2
25.Норвегія	59,5	1,2	25. Австрія	67,8	1,2
26.Польща	202,7	0,9	26. Люксембург	54,5	1,2
27.Туреччина	141,7	0,9	27. Швейцарія	47,8	1,0
28.Тайвань	35,6	0,9	28. Саудівська Аравія	40,1	1,0

<i>Продовження таблиці 3.6</i>					
29. Таїланд	40,1	0,9	29. Тайвань	39,6	1,0
30. Малайзія	29,3	0,8	30. Польща	112,6	1,9
Усього(світ)	6320,0	100,0	Усього(світ)	6373,0	100,0

Джерело: [www.wto.org]

Завдання для вивчення матеріалів 3 розділу

1. Проблемно-пошукові питання

1. Які об'єктивні та суб'єктивні чинники обумовлюють зростання обсягів торгівлі в межах регіональних інтеграційних угруповань?
2. Як впливають на попит та пропозицію зміни в умовах торгівлі та чому?
3. Як здійснюється розвиток конкурентоспроможності експорту у різних країнах світу?
4. Поясніть відмінності теорії з неотехнологічним підходом від класичних теорій міжнародної торгівлі.
5. Якою є та як діє неопротекціоністська торговельна політика?
6. Якими є особливості електронної торгівлі та чому вона стає провідною рисою сучасної міжнародної торгівлі?
7. Які існують проблеми якості та конкурентоспроможності продукції на світовому ринку?
8. У чому особливості спільної торговельної політики країн ЄС?
9. Які закономірності формування цін на світових ринках промислових та сировинних товарів?
10. Яке прикладне значення має теорія міжнародної торгівлі?

2. Питання для самостійної роботи

1. Дайте характеристику тарифних і нетарифних методів регулювання міжнародної торгівлі.
2. Чому «добровільне» обмеження експорту не може вважатися дійсно добровільним?
3. Які основні параметри характеризують міжнародну і зовнішню торгівлю?
4. Напишіть п'ять доказів, які зазвичай часто наводяться в підтримку обмежень торгівлі. Що відповідають на них економісти?
5. Охарактеризуйте динаміку і географічний розподіл світового ринку товарів і послуг.
6. Які країни є основними експортерами послуг в міжнародній торгівлі і чому?
7. Як впливає економічна інтеграція на географію товаропотоків?

8. Поясніть, чим пояснюються значні відмінності по країнам в показнику експортної квоти?
9. Яка роль зовнішньої торгівлі в розвитку економіки України?

3. Тестові завдання

1. Міжнародна торгівля – це:
- a) сфера міжнародних товарно-грошових відносин, що є сукупністю зовнішньої торгівлі всього світу;
 - b) стійкий обмін продуктами виробництва між контрагентами різних країн;
 - c) сукупність експортних та імпорتنних операцій.
2. Ступінь залежності країни від міжнародної торгівлі тим менший:
- a) чим менший валовий національний продукт країни;
 - b) чим більший валовий національний продукт країни;
 - c) чим більший обсяг експорту країни;
 - d) чим більший обсяг імпорту країни.
3. Принцип порівняльних переваг вперше сформулював:
- a) Томас Мальтус;
 - b) Альфред Маршалл;
 - c) Давід Рікардо;
 - d) Адам Сміт.
4. Теорію абсолютних переваг вперше сформулював:
- a) Томас Мальтус;
 - b) Давід Рікардо;
 - c) Адам Сміт;
 - d) Майкл Портер.
5. Теорія абсолютних переваг стверджує, що:
- a) країна спеціалізується на виробництві тих товарів, за якими вона має менші витрати, ніж інша країна;
 - b) спеціалізація кожної країни на виробництві “свого” товару збільшує світовий продукт;
 - c) вигравш від спеціалізації отримують усі країни.
6. Недоліком класичних теорій міжнародної торгівлі є:
- a) нереалістичність вихідних передумов моделей;
 - b) аналіз торгівлі в статичі, а не в динаміці;

- с) неможливість пояснити швидке економічне зростання деяких країн, що розвиваються, всупереч спеціалізації відповідно до відносних переваг.

7. Демпінг – це:

- а) плата за товар, який перетинає митний кордон;
- б) державна політика захисту внутрішнього ринку за допомогою використання тарифних інструментів;
- с) експорт товарів за цінами, нижчими від собівартості цих товарів.

8. Вставити правильне визначення:

_____ – це вступна частина контракту, у якій вказується номер, місце та дата підписання контракту, визначаються сторони, що укладають контракт.

9. Вставити правильне визначення:

_____ – це юридичні особи, що сприяють обміну товарів і незалежні від виробників і споживачів; їх безпосередня функція – поєднання продавців та покупців, балансування попиту та пропозиції.

10. Вставити правильне визначення:

_____ – це умовно-розрахункові ціни, які використовують у межах ТНК для встановлення господарських зв'язків між їх підрозділами, що знаходяться в різних країнах.

11. Вставити правильне визначення:

_____ – це продаж іноземному покупцеві товару з вивозом його з країни продавця за кордон.

12. Вставити правильне визначення:

_____ – це купівля товару в іноземного продавця і ввезення його до країни покупця.

13. Вставити правильне визначення:

_____ – це така організаційна форма торгівлі, у якій здійснюється просування на ринок великих мас однорідних одиничних товарів.

14. Вставити правильне визначення:

_____ – це продаж товарів нижче від собівартості.

15. Найбільш загальні зміни, що сталися в товарній структурі світової торгівлі за останні десятиріччя, характеризуються:

- а) зменшенням частки сировини та збільшенням частки готових виробів;
- б) зменшенням частки сільгосппродукції та готових виробів;

- c) збільшенням частки промислових товарів та сировини;
- d) зменшенням частки палива та продовольчих товарів.

16. При прямому методі міжнародної торгівлі:

- a) здійснюється комерційна діяльність, яка пов'язана з купівлею-продажем товарів, які мають матеріально-речовинну форму;
- b) товар постачається безпосередньо кінцевому споживачу, а закупається безпосередньо у виробника на основі договору купівлі-продажу;
- c) товар вивозиться за кордон з метою передачі його у власність іноземного контрагента.

17. Вставити правильне визначення:

_____ – державний податок, що застосовується при ввезенні, вивезенні або провезенні товарів через країну.

18. Вставити правильне визначення:

_____ – це податок, який представлений у вигляді відсотка від вартості товару.

19. Вставити правильне визначення:

_____ – це податок, який стягується відповідно до фізичної величини імпорту.

20. До тарифних інструментів торгової політики належать:

- a) мита, ліцензування, субсидії;
- b) мита, квотування, “добровільні” обмеження експорту;
- c) мита.

21. Адвалорні мита – це:

- a) мита, які вводяться на основі односторонніх рішень органів державної влади країн;
- b) мита, які накладаються на експортні товари при випуску їх за межі держави;
- c) мита, які нараховуються у відсотках до митної вартості оподатковуваних товарів.

22. Форми протекціонізму:

- a) односторонній, двосторонній, багатосторонній;
- b) тарифний та нетарифний;
- c) селективний, галузевий, колективний, прихований.

23. Вставити правильне визначення:

_____ – дозволи, які видають державні органи на експорт або імпорт товарів у встановлених кількостях за певний проміжок часу.

24. Квота – це:

- a) індекс, який показує частку тарифних позицій, покритих нетарифними обмеженнями;
- b) адміністративна форма нетарифного державного регулювання;
- c) кількісний захід обмеження експорту або імпорту товарів, який визначається кількістю або сумою товару на певний проміжок часу.

25. Протекціонізм – це:

- a) політика мінімального державного втручання в зовнішню торгівлю;
- b) державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції за допомогою використання тарифних та нетарифних інструментів торговельної політики;
- c) продаж товарів на зовнішніх ринках за цінами нижчими від витрат виробництва для отримання конкурентних переваг.

26. До фінансових методів торгової політики належать:

- a) демпінг, експортне кредитування, субсидії;
- b) субсидії, кредитування, ліцензування;
- c) субсидії, валютно-фінансові угоди, митні пільги.

27. До кількісних методів торговельної політики належать:

- a) квотування, ліцензування, “добровільні” обмеження експорту;
- b) субсидії, експортне кредитування, демпінг;
- c) субсидії, ліцензування правові режими.

28. Вільна торгівля – це:

- a) політика мінімального державного втручання в зовнішню торгівлю;
- b) державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції за допомогою використання тарифних та нетарифних інструментів торговельної політики;
- c) продаж товарів на зовнішніх ринках за цінами нижчими від витрат виробництва для отримання конкурентних переваг.

29. Мито – це:

- a) продаж товарів на ринках інших країн за цінами, нижчими від витрат виробництва;
- b) оподаткування товарів за ступенем зростання їх обробки;
- c) оплата за товар, який перетинає митний кордон.

30. Державне регулювання міжнародної торгівлі може бути:
- а) одностороннє, двостороннє, багатостороннє;
 - б) тарифне, нетарифне;
 - в) селективне, галузеве, колективне, приховане.
31. Специфічні митні тарифи – це:
- а) мита, які нараховуються у встановленому розмірі на одиницю продукції;
 - б) мита, які нараховуються у встановленому розмірі на одиницю вартості продукції;
 - в) мита, які стягуються з певних товарів державного споживання.
32. Антидемпінгові мита – це:
- а) мита, які накладалися на імпорту тих товарів, при виробництві яких використовувалися субсидії, якщо їх імпорту завдає шкоди національним виробникам цих товарів;
 - б) мита, які застосовувалися у випадку ввезення на територію країни товарів за ціною, істотно нижчою за їх конкурентну ціну в країні експорту, якщо таке ввезення завдає шкоди вітчизняним виробникам подібних товарів;
 - в) мита, які застосовуються у випадку ввезення товарів із спеціальних митних зон.
33. Принцип «найбільшого сприяння», що є провідним у політиці ГАТТ/СОТ, означає:
- а) скорочення митних тарифів у торгівлі між країнами;
 - б) надання країні-партнеру з торгівлі таких самих пільг, які надані будь-якій іншій країні;
 - в) надання країні-партнеру з торгівлі валютних пільг.
34. До прихованих методів торгової політики належать:
- а) торгові угоди, технічні бар'єри, правові режими;
 - б) субсидії, демпінг, експортне кредитування;
 - в) технічні бар'єри, податки і збори, державні закупки, вимоги про вміст місцевих компонентів.
35. До основних цілей зовнішньоторговельної політики належать:
- а) зміна обсягу експорту й імпорту;
 - б) зміна структури зовнішньої торгівлі;
 - в) забезпечення країни необхідними ресурсами;
 - г) зміна співвідношення експортних та імпортованих цін.
 - д) все перераховане.

РОЗДІЛ 4. МІЖНАРОДНІ РЕГУЛЯТОРИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

Ключові поняття:

Світова організація торгівлі (СОТ), Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ), Генеральна угода з торгівлі послугами (ГАТС), принцип найбільшого сприяння; принцип національного режиму в міжнародній торгівлі; принцип захисту національної промисловості; принцип сприяння справедливій конкуренції; Конференція ООН з торгівлі й розвитку (ЮНКТАД); Міжнародний торговельний центр (МТЦ); Комісія ООН з питань права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ).

4.1. СОТ та її роль в регулюванні міжнародної торгівлі товарами

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

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

Прийняття статуту планувалося на конференції ООН в Гавані, яка відбувалася в 1947-1948 роках. Але статут так і не був ратифікований через суперечливість в його тексті й через неоднаковість підходів до вирішення проблеми серед країн, що зібрались у Гавані (їх тоді було 23). Отож, утворення МТО не відбулося; проте залишився в силі один документ — протокол про тимчасову угоду, що регулює міжнародні торговельні відносини до ратифікації

статуту. Цей документ мав назву **Генеральної угоди з тарифів і торгівлі – ГАТТ (General Agreement on Tariffs and Trade – GATT)**. Таким чином, тимчасова угода стала основою організації, що діяла майже півстоліття.

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

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

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. Таких раундів (а кожний з них тривав по декілька років) до 1995 року відбулося вісім. Восьмий, Уругвайський раунд (1986-1993 рр.) і прийняв рішення про перетворення ГАТТ у Світову організацію торгівлі (СОТ). Дев'ятий, Даоський, раунд (перший раунд у рамках СОТ) почався 2001 р.

СОТ налічує більш півтори сотні членів (161 – на середину 2016 р.). Україна є членом СОТ з 2008 р. Штаб-квартира СОТ знаходиться в Женеві.

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

Функції СОТ:

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

Основні принципи діяльності СОТ:

Принцип найбільшого сприяння (принцип недискримінації). Він полягає в тому, що країна мусить надати своєму партнерові по СОТ такі є 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. Якщо все ж таки країна мусить ввести імпорتنі тарифи для захисту своєї промисловості, то це мають бути саме митні тарифи, а не торговельно-політичні заходи (квоти, дискримінаційні стандарти тощо).

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

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

Принцип дій 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 зі СОТ.

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

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

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

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

У практиці регулювання міжнародної торгівлі існують чотири основних правила, установлених Генеральною угодою з тарифів та торгівлі.

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

Незважаючи на те, що ГАТТ спрямована на поступову лібералізацію торгівлі, в ній визначається, що країни можуть бути змушені захищати національне виробництво від іноземної конкуренції. Однак ГАТТ вимагає, щоб захист здійснювався за допомогою тарифів. Застосування кількісних обмежень (імпортних квот, ліцензій) забороняється. Але за певних обставин країни можуть застосовувати обмеження як необхідний інструмент регулювання експорту та імпорту. Так, скасування кількісних обмежень не повинно поширюватися на:

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

2) заборони чи обмеження імпорту або експорту, необхідні в зв'язку із застосуванням стандартів або правил класифікації, визначення сорту чи реалізації товарів у міжнародній торгівлі;

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

4) обмеження імпорту в зв'язку з проблемами з платіжним балансом.

Умовами введення таких обмежень є такі:

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

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

в) при застосуванні обмежень країни зобов'язуються уникати завдання непотрібної шкоди комерційним чи економічним інтересам будь-якої іншої сторони;

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

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

Застосування кількісних обмежень повинно мати недискримінаційний характер, тобто:

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

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

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

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

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

- розподіл квот здійснюється: а) на основі відповідних угод щодо розподілу часток квоти з усіма зацікавленими сторонами; б) в односторонньому порядку, на основі пропорцій, що склалися при імпорті відповідного товару з країн, що зацікавлені в його постачанні протягом попереднього репрезентативного періоду із урахуванням особливих чинників, які можуть вплинути на торгівлю цим товаром;

- країна забезпечує інформування зацікавлених сторін про загальну вартість чи кількість товару, яку дозволяються імпортувати протягом певного періоду; про будь-яку зміну такої кількості чи вартості; про частки квоти, яка розподіляється між країнами-постачальниками, у кількісному чи вартісному виразі [85].

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

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

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

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

Таким чином, суть концепції зв'язування тарифних ставок полягає в такому. Тарифні ставки, погоджені в ході переговорів, та інші зобов'язання, що беруть на себе країни, приводяться в Розкладах поступок. Кожна країна-член СОТ має окремий Розклад поступок, і зобов'язана не накладати тарифи по ставках, що перевищують ставки, зазначені в їхніх Розкладах, а також повинна

протягом певного терміну (для більшості країн він становить 5 років) поступово знизити ставку мита до мінімального узгодженого рівня. Держава також не повинна застосовувати заходи (як введення кількісних обмежень), які б призвели до зменшення Розміру тарифної знижки. Тарифні ставки, зазначені в Розкладі поступок, називаються зв'язаними тарифними ставками.

Отже, країна не може підняти тарифні ставки вище зв'язаних ставок, зазначених у графіках поступок. Графік також містить попередньо погоджені тарифні ставки по кожному товару і ставку тарифу, який країна погодилася в ході переговорів «зв'язати». В ході торгових переговорів країна може погодитися зв'язати наявні ставки (наприклад, 10 %), чи нульові ставки; або зменшити ставки, наприклад з 10 % до 5 % і зв'язати знижені ставки. Також країна може зв'язати тарифні ставки граничним рівнем, що є більш високим, ніж рівень ставки, погодженої в ході переговорів про тарифне зниження. Тому країна, яка погодилася зменшити тарифні ставки з 10% до 5 % може вказати, що при застосуванні зниженої імпоротної ставки зв'язана тарифна ставка буде складати 8 %. У цьому випадку країна може збільшити тарифи до 8 % у будь-який час, не порушуючи при цьому жодного з зобов'язань ГАТТ.

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

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

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

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

Суть положень цього режиму зводиться до того, що торгівля не повинна бути дискримінаційною. РНС – умова, закріплена в міжнародних торгових угодах, що передбачають надання договірними сторонами один одному всіх прав, переваг і пільг, якими користується і/чи буде користуватися будь-яка третя держава. Іншими словами, якщо країна-член СОТ надає іншій країні який-небудь тариф чи інші переваги щодо будь-якого товару, то вона повинна відразу і безумовно надати такий же режим аналогічним товарам інших країн. Наприклад, якщо країна І погоджується в ході торгових переговорів із країною

Щоб зменшити імпортерне мито з 10 % до 5 %, то знизжена ставка мита стосується всіх країн-членів СОТ. Зобов'язання про надання РНС стосуються як імпортованих так і експортованих товарів незалежно від країни їхнього походження.

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

- будь-яких зборів, зв'язаних з імпортом чи експортом;
- методики застосування тарифів, зборів;
- правил проведення експортних чи імпортерних операцій;
- внутрішніх податків і зборів на імпортерні товари, а також законів, постанов і вимог, що впливають на їхній продаж;
- застосування кількісних обмежень (наприклад, розподіл квот між країнами-постачальниками на недискримінаційній основі), де такі обмеження дозволяються.

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

Однак існують деякі виключення з правил РНС. Так, одним з виключень є торгівля між учасниками регіональних торгових угод, у відношенні яких застосовується преференційний чи безмитний режим, а іншим виключенням – Генеральна система преференцій.

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

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

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

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

На сьогоднішній день існує більше 100 регіональних преференційних домовленостей. Регіональна торгівля стабільно зростає, складаючи усе більшу частину світової торгівлі.

Четверте правило: торгівля на основі положень національного режиму.

Принцип національного режиму доповнює принцип РНС і припускає, що імпортерний товар, що перетинає кордон після оплати мита й інших зборів,

повинен одержувати режим не менш сприятливий, ніж режим, який одержують аналогічні товари, виготовлені вітчизняними товаровиробниками. Тому країна не може накладати на імпорتنі товари, після того як товар надійшов на територію країни після оплати мита на кордоні, внутрішні податки (наприклад податок із продажу) по вищих ставках, ніж ті, що застосовуються до подібних вітчизняних товарів. Аналогічно правила, які регулюють продаж і закупівлю товарів на вітчизняному ринку, не повинні бути більш жорсткими щодо імпорتنих товарів.

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

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

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

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

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

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

2) прозорість правил з торгівлі послугами. Це зобов'язання передбачає створення інформаційних і контактних пунктів. Кожна країна-член повинна створити не менше одного інформаційного пункту, в якому інші країни

зможуть одержати інформацію про чинне законодавство і норми щодо торгівлі послугами в тих секторах, що їх цікавлять. Крім того, розвинуті країни для допомоги постачальникам послуг із країн, що розвиваються, повинні створювати контактні пункти, які зобов'язані надавати інформацію про технологію послуг, про комерційні і технічні аспекти надання послуг, про реєстрації, визнання й отримання професійних кваліфікацій. Кожна країна-член СОТ повинна також публікувати інформацію про всі заходи, що стосуються торгівлі послугами, та інформувати Раду торгівлі послугами про прийняття нових або внесення будь-яких змін до чинних законів, нормативних актів, які суттєво впливають на ринок послуг.

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

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

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

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

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

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

Національний режим передбачає, що «у секторах, які входять до національного Розкладу, і за виконання умов та кваліфікаційних вимог, обумовлених у ньому, кожний Член повинен надати послугам і постачальникам

послуг будь-якого іншого Члена щодо всіх заходів які торкаються поставки послуг, режим не менш сприятливий, аніж той який він надає таким же своїм послугам або постачальникам послуг».

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

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

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

Види умов, що можуть ставити країни, беручи на себе зобов'язання щодо доступу на ринок:

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

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

Спільно з ЮНКТАД Світова організація торгівлі утворила Міжнародний торговельний центр (МТЦ), про який йтиметься далі.

4.2. Міжнародне регулювання торгівлі економічними органами ООН

У регулювання міжнародної торгівлі важливе місце займають Конференція ООН з торгівлі й розвитку – ЮНКТАД (United Nations Conference on Trade and Development - UNCTAD) та Комісія ООН з питань права міжнародної торгівлі – ЮНСІТРАЛ (United Nations Commission on International Trade Law - UNCITRAL).

ЮНКТАД ЮНКТАД - орган Генеральної Асамблеї ООН, заснована в 1964 р. Її утворення ґрунтувалося на тій підставі, що ГАТТ була напівзакритою організацією, своєрідним „клубом обраних”, вхід до якого був закритим для багатьох країн. Тому за ініціативою соціалістичних і низки країн, що розвиваються, було вирішено створити орган в системі ООН, який би регулював міжнародну торгівлю за принципами, як передбачалося, більш справедливими. Головна ідея полягає в переносі наголосу в механізмі регулювання на користь країн, що розвиваються, особливо найменш розвинутих. Ці принципи знайшли особливе відбиття в «Хартії економічних прав і обов’язків держав», яку було розроблено ЮНКТАД і прийнято Генеральною Асамблеєю в 1976 р.

До складу ЮНКТАД входять 194 держави, серед них і Україна. Штаб-квартира організації знаходиться в Женеві.

Головна мета ЮНКТАД – сприяння розвитку міжнародної торгівлі для прискорення міжнародного розвитку, особливо країн, що розвиваються, допомога їм у вирішенні проблем, які виникають у зв’язку з процесами глобалізації та інтеграції в світову економіку на рівноправній основі.

ЮНКТАД досягає цих цілей шляхом досліджень та аналізу політики, міжурядових нарад, технічного співробітництва та взаємодії з підприємницьким сектором.

До основних завдань ЮНКТАД відносяться такі:

- аналіз тенденцій у глобальній економіці та оцінка їх впливу на розвиток;
- сприяння країнам, що розвиваються, зокрема найменш розвинутих країнам у максимальному посиленні позитивного впливу глобалізації та лібералізації торгівлі, а також їх інтеграції у міжнародну торговельну систему та активної участі в міжнародних торгових переговорах;
- вивчення глобальних тенденцій у потоках прямих іноземних інвестицій та їх вплив на торгівлю, технології, економічний розвиток;
- допомога країнам, що розвиваються в залученні інвестицій;
- допомога країнам, що розвиваються, в розвитку підприємств та підприємництва, зокрема, малих та середніх підприємств;

- допомога країнам, що розвиваються, та країнам з перехідною економікою в підвищенні ефективності установ сприяння торгівлі.

Діяльність ЮНКТАД проводиться за трьома напрямками:

1. Міжурядові наради із залученням експертів. Міжурядові переговори під егідою ЮНКТАД сприяють запровадженню справедливих умов торгівлі. Результати переговорів знайшли відображення у низці важливих документів.

ЮНКТАД приймала активну участь у розробці принципів «Нового міжнародного економічного порядку», який був ініційований політиками країн, що розвиваються. В цьому напрямку, зокрема, Конференція наполягає на обмеженні практики антидемпінгових заходів, які широко застосовуються розвинутими країнами проти менш розвинутих, на відмові від торговельних блокад та ембарго.

В розробці міжнародного механізму торговельної політики важливе місце займають заходи по визначенню преференцій для країн, що розвиваються. Так, у 1971 р. прийнята Угода про Загальну систему преференцій, яка передбачає пільговий режим для експорту країн, що розвиваються в промислово розвинені країни, а в 1985 р. – Угода про Глобальну систему преференцій між країнами, що розвиваються. Вони сприяють усуненню тарифних перепонів, поліпшенню структури експорту. Особлива увага приділяється найменш розвинутих країнам, що не мають виходу до моря (таких багато в Африці), й острівним країнам.

Оскільки сировина залишається поки що основним експортним товаром для найменш розвинутих країн, ЮНКТАД приділяє торгівлі сировиною особливої уваги. Утворено спеціальні дослідні групи з сировинних товарів, укладено відповідні міжнародні угоди, підписано конвенції щодо умов торгівлі сировиною. За ініціативою ЮНКТАД була розроблена й прийнята Інтегрована програма для сировинних товарів (ІПСТ) в 1976 році; метою програми є стабілізація цін на сировину й сприяння найменш розвинутих країнам щодо їх промислової обробки. У 1980 р. створено Загальний фонд для сировинних товарів, який надає фінансову підтримку щодо управління міжнародними запасами сировини та проведення досліджень й розробки проектів розвитку в галузі сировинних товарів. Прийнято міжнародні товарні угоди по какао, цукру, каучуку, джуту та джутовим виробам, тропічній деревині, олову, маслиновій олії, пшениці.

Крім суто торговельних, ЮНКТАД відає й іншими питаннями міжнародного економічного співробітництва. Це валюта і фінанси; морські перевезення; страхування передачі технологій; міжнародні інвестиції. Так, з метою скорочення заборгованості країн з низьким рівнем доходів більш, ніж 50 країнам було списано боргів на суму 6,5 млрд. дол.; розроблені у 1980 р. Керівні принципи міжнародних заходів щодо реструктуризації заборгованості; у 1995 р. прийнято рекомендації щодо співробітництва в галузі транзитних перевезень між країнами, що розвиваються, які не мають виходу до моря, а

також між транзитними країнами, що розвиваються, та товариством докерів; у галузі морського транспорту прийнято Конвенції ООН: про проведення лінійних конференцій (1974 р.), про міжнародне морське перевезення вантажів (1978 р.), про умови реєстрації суден (1986 р.), про морські застави та іпотеку (1993 р.).

ЮНКТАД випустила в 1980 р. Добровільний кодекс конкуренції, який містить комплекс погоджених на багатосторонній основі принципів та правил контролю за діловою практикою. Він переглядається кожні п'ять років за участю Всесвітнього банку та СОТ з метою підвищення ефективності та рівноправності в питаннях конкуренції.

2. Проведення досліджень, аналіз стратегій та збір даних, які використовуються при нарадах представників урядів та експертів. Аналітична діяльність охоплює такі сфери: тенденції світової економіки та їх вплив на процес розвитку; макроекономічна політика; конкретні проблеми розвитку, використання успішного досвіду розвитку країнами, що розвиваються, й країнами з перехідною економікою; питання, пов'язані з фінансовими потоками й заборгованостями. За результатами досліджень складається банк інформації, яка надається країнам-членам.

3. Надання технічної допомоги країнам, що розвиваються. Діяльність ЮНКТАД у галузі технічного співробітництва охоплює понад 300 проектів у більш ніж 100 країнах, на які вона щорічно надає близько 24 млрд. дол. Серед них:

- автоматизована система митних даних, яка допомагає урядам модернізувати митні процедури та управління митними службами. Вона використовується у більш ніж 60 країнах і вже стає міжнародним стандартом у галузі автоматизації митних процедур;

- система попереднього повідомлення про переміщення вантажів, яка допомагає африканським країнам у розвитку їхнього транспортного сектору з використанням комп'ютерних технологій для спостереження за переміщенням вантажів морськими та наземними шляхами;

- програма ЕМПРЕТЕК сприяння розвитку малих та середніх підприємств. Інформаційна мережа дає можливість підприємцям користуватися базами даних, які стосуються питань комерційної діяльності.

ЮНКТАД співробітничав з різними організаціями та країнами-донорами щодо надання технічної допомоги.

Головним завданням ЮНКТАД з початку ХХІ ст. стало проведення заходів щодо ефективної інтеграції всіх країн у світову торговельну систему.

Нині посилюється роль ЮНКТАД у вирішенні таких питань:

- діагностика причин відсутності прогресу в найменш розвинутих країнах у сфері розвитку та розробка рекомендацій щодо їх ліквідації;

- посилення підтримки співробітництва Південь – Південь;

- поширення міжнародного співробітництва щодо підтримки розвитку сировинного сектору;
- розроблення заходів щодо подолання негативних наслідків зміни клімату для торгівлі та розвитку країн, що розвиваються;
- розвиток енергетичного сектору з позицій залучення нових інвестицій в енергетичну інфраструктуру та розробку альтернативних джерел енергії, а також ефективного енергокористування;
- надання допомоги країнам у постконфліктному та посткризовому відновлюванні економічного механізму, пов'язаному з торгівлею та розвитком;
- розробка механізмів передавання технологій та їх глобального розповсюдження;
- взаємодія з організаціями системи ООН щодо сприяння країнам, що розвиваються, доступу на ринки розвинутих країн, які застосовують різноманітні тарифні бар'єри;
- сприяння лібералізації та поширенню торгівлі країн, що розвиваються в рамках програми «Сприяння торгівлі».

Таким чином, ЮНКТАД виступає в ролі координаційного центру ООН по комплексному розгляду проблем міжнародної торгівлі та розвитку, а також відповідних питань у галузі фінансів, технологій, інвестицій, інновацій.

МТЦ

МТЦ – спільний допоміжний орган технічного співробітництва між СОТ та ООН. Був утворений у 1964р. в рамках ГАТТ, а з 1968 р. увійшов також до структури ЮНКТАД. Членами МТЦ є члени СОТ та ЮНКТАД. Штаб-квартира знаходиться у Женеві.

Головна мета МТЦ – допомога країнам, що розвиваються, у розробці та впровадженні програм з розвитку експорту та з удосконалення технології імпортування.

Основні завдання МТЦ:

- сприяння інтеграції підприємств країн, що розвиваються, у світову торговельну систему;
- підтримка національних програм реалізації стратегій торговельного розвитку;
- підтримка розвитку торговельної інфраструктури;
- підвищення ефективності експорту в перспективних секторах економіки;
- сприяння розвитку міжнародної конкурентоспроможності країн-членів у цілому та в секторі малих та середніх підприємств зокрема.

Мета та завдання МТЦ відповідають змісту основних сфер діяльності Центру, які були визначені резолюцією ЕКОСОП у 1973 р.:

- розвиток ринку продуктів, що передбачається здійснити за рахунок підвищення якості товарів, підтримки експорту (особливо приватного сектору), його диверсифікації;

- розвиток ринку послуг. Надання послуг щодо техніки торгівлі також спрямовано, насамперед, на приватний сектор;

- торговельна інформація. Значна увага приділяється утворенню національної системи інформації по товарах, послугах, ринках і торговельній діяльності підприємств та організацій; кожна країна повинна мати таку систему;

- підготовка кадрів. Для успішного прориву на міжнародні ринки країна, що розвивається, має потребу в кадрах фахівців. Для цього МТЦ сприяє їх підготовці в національних навчальних закладах (надання стипендій тощо), організує практичне навчання на торговельних підприємствах, розповсюджує практику експортної діяльності, розвиває культуру підприємництва;

- організація міжнародних закупівель та постачань;

- оцінка потреб та розробка програм сприяння торгівлі. МТЦ розробляє і втілює національні й регіональні програми розвитку торгівлі, надає консультації з розробки національної зовнішньоторговельної політики.

Однією з головних програм МТЦ по регулюванню міжнародної торгівлі є «Сприяння торгівлі». Це – комплексна модель технічної допомоги в розвитку експорту, яка є основою його стратегічного розвитку та функціонування. Модель розвиває торговий потенціал країн на трьох рівнях:

I рівень: керівні органи та установи, що приймають стратегічні рішення;

II рівень: установи сприяння торгівлі (УСТ);

III рівень: малі та середні підприємства (МСП).

Мета моделі – допомогти суб'єктам цих трьох рівнів у вивченні цільових ринків, знайти можливості для здійснення ефективних експортних операцій.

Модель технічної допомоги в розвитку експорту включає п'ять ключових завдань (напрямів діяльності):

- експортна стратегія. Відповідальні особи повинні правильно визначити пріоритети, розробити та реалізувати план розвитку експорту з врахуванням вимог ринку;

- підприємницький сектор у торговельній політиці. Керівні органи повинні інтегрувати підприємницький сектор у торговельну політику, в процес регіональних та багатосторонніх переговорів. Результатом таких заходів повинна стати розробка та реалізація торговельної політики, яка відображає потреби бізнесу;

- посилення позицій установ сприяння торгівлі. УСТ повинні надавати малим та середнім підприємствам, а також урядовим органам більш ефективні послуги, що приведе до збільшення експортних ресурсів МСП і дозволить УСТ організувати зростання торгового потенціалу;

- аналітична діяльність у сфері торгівлі. Необхідно розширити можливості клієнтів щодо одержання аналітичної інформації, яка стосується торговельної сфери, за допомогою МТЦ. Внаслідок цього керівні органи, УСТ та МСП

зможуть приймати більш обґрунтовані рішення, а УСТ – більш ефективно надавати та розповсюджувати аналітичні послуги в торговельній сфері;

- конкурентоспроможність експортерів. Діючі та потенційні МСП-експортери повинні підвищити показники експортної діяльності та поширити присутність на ринку. Внаслідок цього підприємства зможуть добре вивчити можливості ринку та відповідним чином налагодити виробництво і впровадити ефективні методи міжнародного маркетингу.

Ці напрями діяльності ґрунтуються на трьох принципах, дотримуючись яких можна досягти більш значних результатів:

- концентрація, тобто розвиток не вшир, а вглиб і орієнтація на конкретні потреби клієнтів;
- охоплення, тобто розширення охоплення шляхом розвитку відносин стратегічного партнерства та мобілізації ресурсів;
- інтеграція, тобто відмова від розрізнених заходів на користь ініціативних, орієнтованих на клієнта дій.

Такий підхід дозволить МТЦ стати провідним партнером-постачальником технічної допомоги у сфері торгівлі та посилити конкурентоспроможність МСП на міжнародному ринку.

МТЦ розроблюються національні, регіональні та міжнародні програми, використання яких допоможе Центру реалізувати стратегічні цілі та завдання в сфері розвитку торгівлі.

ЮНСІТРАЛ

ЮНСІТРАЛ заснована в 1966 році. Вона є головним правовим органом ООН в галузі питань з права міжнародної торгівлі. Головна мета ЮНСІТРАЛ – зменшення та усунення розбіжностей, що виникають внаслідок застосування законів різних держав з питань міжнародної торгівлі, які перешкоджають міжнародним торговельним потокам, розвитку міжнародної торгівлі.

Основні завдання ЮНСІТРАЛ:

- сприяння узгодженню та уніфікації 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 в галузі права міжнародної торгівлі, особливо для країн, що розвиваються.

Діяльність ЮНСІТРАЛ знаходить головне вираження в розробці й прийнятті конвенцій - документів, в яких містяться узгодженні норми, принципи й стандарти в галузі міжнародного торговельного права.

Законодавство, що розробляється Комісією, поширюється на такі галузі:

1. Міжнародна купівля-продаж товарів та пов'язані з нею угоди.

В цій галузі розроблені такі документи:

- Конвенція про позову давність в міжнародній купівлі-продажу товарів (1974 р.);
- Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (Віденська конвенція, 1980 р.). застосовуються положення Конвенції;
- Правовий poradник по міжнародним зустрічним торговельним угодам (1992р.).
- Керівництво ЮНСІТРАЛ для законодавчих органів щодо забезпечених угод (2009 р.).

2. Міжнародні перевезення. Основні документи цієї галузі:

- Конвенція ООН про морське перевезення вантажів («Гамбурзьке право», 1978 р.);
- Конвенція ООН про відповідальність операторів транспортних терміналів у міжнародній торгівлі (1992р.).
- Конвенція ООН про договори повністю або часткового морського міжнародного перевезення вантажів (2008 р.).

3. Міжнародний торговельний арбітраж та погоджувальні процедури. Комісією розроблені:

- Арбітражний регламент ЮНСІТРАЛ (1976р.);
- Погоджувальний регламент ЮНСІТРАЛ (1980р.);
- Типовий закон ЮНСІТРАЛ про міжнародний торговельний арбітраж (1985р.);
- Типовий закон ЮНСІТРАЛ про міжнародну комерційну погоджувальну процедуру (2002р.).

4. Державні закупівлі та розвиток інфраструктури. До основних документів відносяться такі:

- Типовий закон ЮНСІТРАЛ про закупівлю товарів (робот) та послуг (1994р.);
- Порадник ЮНСІТРАЛ для законодавчих органів по проектам в галузі інфраструктури, які фінансуються з приватних джерел (2001р.).

5. Контракти на капітальне будівництво. В 1988р. був опублікований Правовий poradник ЮНСІТРАЛ зі складання міжнародних контрактів на будівництво промислових об'єктів.

6. Міжнародні розрахунки. До документів цієї галузі відносяться:

- Конвенція ООН про міжнародні перевідні векселі й міжнародні прості векселі (1988р.);
- Типовий закон ЮНСІТРАЛ про міжнародні кредитні перекази (1992р.);
- Конвенція ООН про незалежні гарантії та резервні акредитиви (1995р.);

- Конвенція ООН про поступку дебіторської заборгованості в міжнародній торгівлі (2001р.).

7. Електронна торгівля. В цій галузі розроблені закони:

- Типовий закон ЮНСІТРАЛ про електронну торгівлю (1996р.);
- Типовий закон ЮНСІТРАЛ про електронні підписи (2001р.).

8. Транскордонна неплатоспроможність. До цієї галузі відносяться:

- Типовий закон ЮНСІТРАЛ про транскордонну неплатоспроможність (1997р.);
- Практичне керівництво з питань співробітництва у справах транскордонної неплатоспроможності (2009 р.).

Важливим напрямом діяльності ЮНСІТРАЛ є технічне співробітництво та допомога в застосування законодавчих актів. Про успішне застосування законів свідчить використання їх різними державами. Вони беруться за основу при удосконаленні торговельного законодавства. ЮНСІТРАЛ розповсюджує інформацію про зміст правових документів із зазначенням їх переваг. Технічне співробітництво та допомога країнам реалізуються шляхом виконання різних заходів: сприяння процесам регіональної гармонізації торговельного законодавства на основі відповідних документів Комісії, контроль за розробкою конкретних законів, які вводять у дію типові закони ЮНСІТРАЛ, тощо.

Склад ЮНСІТРАЛ обмежується 60-ма країнами-членами, які обираються за принципом ротації від регіонів: Африка, Азія, Східна Європа, Західна Європа, Північна Америка, Латинська Америка. Члени ЮНСІТРАЛ обираються строком на 6 років.

Секретаріат ЮНСІТРАЛ розташований у Відні; він нараховує 19 службовців, 11 з яких належать до професійного персоналу, а 8 є допоміжними адміністративними працівниками.

До Комісії належать шість робочих груп, які виконують підготовчу роботу, передбачену програмою ЮНСІТРАЛ. Тематика їхньої діяльності така:

- робоча група I - закупівлі;
- робоча група II – міжнародний арбітраж та погоджувальна процедура;
- робоча група III – транспортне право;
- робоча група IV – електронна торгівля;
- робоча група V – законодавство про неплатоспроможність;
- робоча група VI – забезпечувальні інтереси.

До складу кожної з робочих груп входять країни-члени Комісії. За допомогою Секретаріату вони складають проекти законів, які потім виносяться на розгляд Комісії.

Завдання для вивчення матеріалів 4 розділу

1. Проблемно-пошукові питання

2. Яка головна мета та функції СОТ?
3. У чому суть основних принципів діяльності СОТ?
4. Як здійснюється регулювання міжнародної торгівлі послугами?
5. Яке місце займає ЮНКТАД в регулюванні міжнародної торгівлі?
6. Які цілі та функції ЮНСІТРАЛ?
7. Як МТЦ сприяє розвитку торгівлі в країнах, що розвиваються?

2. Питання для самостійної роботи

1. Яку організацію було створено з метою гармонізації й уніфікації митних систем, покращання техніки митної справи та митного законодавства?
2. Які передумови створення СОТ?
3. Які органи забезпечують діяльність СОТ?
4. У яких сферах здійснює свою діяльність СОТ?
5. Які заходи розроблені ЮНКТАД у сфері регулювання міжнародних торговельних відносин?
6. У межах яких програм здійснює діяльність Міжнародний торговельний центр ЮНКТАД/СОТ?
7. Який з документів, прийнятих ЮНСІТРАЛ, називають Гамбурзькими правилами?

3. Тестові завдання

1. До якої групи організацій належать Конференція ООН з торгівлі і розвитку, Міжнародна торговельна палата, Міжнародний торговельний центр?
 - a) Галузевих.
 - b) Регіональних.
 - c) Глобально-універсальних.
 - d) Інтеграційних угруповань
2. Яка організація є спільним органом СОТ і ЮНКТАД?
 - a) Міжнародний торговельний центр;
 - b) ЮНСІТРАЛ;
 - c) ЕКОСОП.
3. Яка організація дієво підтримує гасло “нового економічного порядку”?
 - a) ГАТТ/СОТ;

- b) ЮНКТАД;
- c) ЮНСІТРАЛ

4. Яка організація здійснює розробку заходів щодо створення загальної системи преференцій при імпорті товарів із країн, що розвиваються?

- a) Міжнародна торговельна палата.
- b) Світова митна організація.
- c) Комісія ООН з права міжнародної торгівлі.
- d) Конференція ООН з торгівлі та розвитку

5. Координація роботи міжнародних організацій із правових питань міжнародної торгівлі, підготовки кадрів і надання допомоги в правовій сфері міжнародної торгівлі належать до завдань:

- a) Всесвітньої торговельної організації.
- b) Конференції ООН з торгівлі та розвитку.
- c) Міжнародного торговельного центру.
- d) Комісії ООН з права міжнародної торгівлі.

6. Назвіть місцезнаходження Міжнародного торговельного центру:

- a) Женева.
- b) Нью-Йорк.
- c) Париж.
- d) Ганновер.

7. Міжсесійна діяльність Міжнародного торговельного центру здійснюється:

- a) Секретаріатом.
- b) Генеральною Асамблеєю.
- c) Конференцією.
- d) Спеціально створеною комісією.

РОЗДІЛ 5. МІЖНАРОДНИЙ РУХ ЧИННИКІВ ВИРОБНИЦТВА В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Міжнародний рух чинників виробництва — це важлива складова у розвитку міжнародних ринкових відносин, які відтворює світове господарство. Інакше кажучи, в системі світового господарства сукупність національних економік пов'язується не лише міжнародним переміщенням товарів, а насамперед міжнародним рухом чинників виробництва.

Міжнародне переміщення чинників виробництва залуцає:

- Міжнародний рух капіталу;
- Міжнародну міграцію робочої сили;
- Міжнародну передачу технологій.

Міжнародний рух капіталу полягає за суттю у вилученні з обігу частини національного капіталу і включенні його у виробничий процес або інший обіг в інших країнах.

Міжнародна міграція робочої сили — переміщення трудових ресурсів, що викликано різницею у рівні доходів, кращими перспективами соціального просування або зайнятості та ін.

Міжнародна передача технологій — переміщення науково-технічних досягнень за межі національних економік у формах: технології продуктів; технології процесів; технології управління.

Ключові поняття:

Міжнародний рух капіталу: прямі іноземні інвестиції, міжнародні портфельні інвестиції, міжнародний кредит, міжнародна заборгованість; міжнародна міграція робочої сили: еміграція, імміграція, рееміграція, центр притягання робочої сили, наслідки міграції; міжнародна передача технологій: комерційні та некомерційні форми технологічного обміну, матеріальні та нематеріальні види технологій, міжнародна ліцензійна торгівля, міжнародна торгівля інжиніринговими послугами.

5.1 Міжнародний рух капіталу

Сутність та форми міжнародного руху капіталу

Міжнародне переміщення капіталу — це досить розвинута складова міжнародного переміщення чинників виробництва. В сучасних умовах мобільність капіталу оцінюється як висока, хоча вона і мала більш жорсткі обмеження, ніж міжнародна торгівля. Темпи зростання переміщення капіталу між країнами в декілька разів перевищують темпи зростання виробництва і міжнародної торгівлі.

Міжнародний рух капіталу може заміщувати або доповнювати

міжнародну торгівлю, якщо ефективність використання капіталу вища, ніж результат міжнародної торгівлі.

Міжнародна міграція капіталу — це не фізичне переміщення засобів виробництва, а **фінансова операція**: надання позики, купівля-продаж цінних паперів, інвестування.

Конкретні форми міжнародного переміщення капіталу розрізняються за такими ознаками:

- за джерелами походження капіталу;
- за характером використання капіталу;
- за строками вкладання капіталу;
- за метою вкладання капіталу.

За джерелами походження капітал поділяється на офіційний і приватний.

Офіційний капітал — це кошти державного бюджету або міжнародних організацій (МВФ, Світовий банк та ін.), котрі переміщуються за кордон або приймаються з-за кордону за рішенням урядів або міжурядових організацій, її джерелом є гроші платників податків.

Приватний капітал — це кошти приватних фірм, банків та інших недержавних організацій, які надаються у вигляді інвестицій, торговельних

За характером використання капітал поділяється на підприємницький капітал та позичковий капітал.

Підприємницький капітал — це кошти, які прямо або опосередковано вкладуються у виробництво з метою отримання прибутку. Це головний приватний капітал.

Позичковий капітал — це кошти, що надаються з метою отримання відсотка. В міжнародних масштабах у якості позичкового капіталу виступає в основному офіційний капітал.

За строком вкладання капітал поділяється на короткостроковий, середньостроковий та довгостроковий:

короткостроковий капітал: вкладання капіталу строком менше року. Головним чином у формі торговельних кредитів.

середньо- та довгостроковий капітал — вкладання капіталу строком понад рік. Всі вкладання підприємницького капіталу здійснюються переважно у формі прямих інвестицій, а також у вигляді державних кредитів.

За метою вкладання капітал поділяється на прямі та портфельні інвестиції:

прямі інвестиції — вкладання капіталу з метою придбання контролю над об'єктом розміщення капіталу. Це в основному вивіз приватного підприємницького капіталу.

портфельні інвестиції — вкладання капіталу в іноземні цінні папери без права контролю над об'єктом інвестування. Це також в основному вивіз приватного підприємницького капіталу.

З практичної точки зору найважливішим є функціональний поділ

капіталу на прямі та портфельні інвестиційні. Основну роль в міжнародному русі капіталу, грають міжнародні займи та банківські депозити.

Форми міжнародного руху капіталу визначаються в інвестиційному та банківському законодавстві кожної окремої країни.

Прямі іноземні інвестиції та ТНК Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) займають особливе місце серед форм міжнародного руху капіталу. Це зумовлено двома основними причинами:

- прямі іноземні інвестиції — це реальні інвестиції, які, на відміну від портфельних, не є чисто фінансовими актами, що виражені в національній валюті. Вони здійснюються у підприємства, землю та інші капітальні товари;
- прямі іноземні інвестиції, на відміну від портфельних, звичайно забезпечують управлінський контроль над об'єктом, в який інвестовано капітал.

До виникнення транснаціональних корпорацій (ТНК) всі приватні іноземні інвестиції були в основному "портфельними". З появою ТНК (тобто підприємств, що є власниками або контролюють виробництво товарів та послуг за межами країни, в якій вони базуються) частина міжнародного руху капіталу набуває форми ПІІ.

ПІІ — це різновид іноземних інвестицій, призначених для виробництва і забезпечення контролю над діяльністю підприємств завдяки володінню контрольним пакетом акцій. Пропорція, що визначає підконтрольність, є різною в різних країнах. У США формально визнається прямим зарубіжним інвестуванням будь-яке вкладання капіталу, якщо інвестор має або отримує 10% власності. ПІІ охоплюють усі види інвестування — чи то придбання нових акцій, чи просте кредитування, аби тільки інвестуюча фірма мала понад 10% акцій зарубіжної фірми. Частка участі в акціонерному капіталі фірми може бути отримана і в обмін на технологію, кваліфіковані кадри, ринки тощо.

Власність інвестора (повна або часткова) та його контроль над зарубіжним підприємством, котре стає частиною організаційної структури ТНК як її філія або дочірнє товариство — головна відмінність ПІІ від інших видів інвестування.

Характерною рисою ПІІ можна вважати і переважання рівня продажів продукції, виробленої за кордоном за допомогою ПІІ, над продажами вітчизняної продукції у вигляді товарного експорту.

Чинниками, які, активно впливають на зростання ПІІ і зумовлюють випереджаючі темпи зростання ПІІ порівняно з темпами зростання світової торгівлі (а також ВВП промислово-розвинутих країн), є: інтеграція виробництва, еволюція його в бік створення так званої міжнародної продукції; зростаюча роль ТНК; економічна політика промислово - розвинутих країн,

спрямована на підтримку темпів економічного зростання і рівня зайнятості; прагнення країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою здолати кризовий стан економіки і соціальної сфери; екологічні чинники, що спонукають розвинуті країни переводити шкідливе виробництво в країни, що розвиваються. При участі в ПІІ уряду додатковим мотивом може бути досягнення певних політичних цілей: забезпечення стратегічними ресурсами, розширення сфери свого впливу з боку уряду.

Прямі іноземні інвестиції становлять основу панування ТНК на світовому ринку. Вони дозволяють транснаціональним корпораціям використовувати підприємства в зарубіжних країнах для виробництва і збуту продукції і швидко розповсюджувати нові товари і нові технології в міжнародному масштаб тим самим підвищуючи свою конкурентоспроможність. Для них ПІІ мотивовані в кінцевому підсумку прибутком.

Щоб зрозуміти можливість отримання цього прибутку, необхідно зупинитись на характеристиці основних груп чинників, що спонукають до ПІІ.

Структуру основних чинників прямих іноземних інвестицій можна подати так.

Основні чинники прямих іноземних інвестицій:

Маркетингові чинники:

1. Розмір ринку.
2. Зростання ринку.
3. Прагнення утримати частину ринку.
4. Прагнення добитися успіху в експорті материнської компанії.
5. Необхідність підтримувати тісні контакти з покупцями.
6. Незадоволеність існуючим станом ринку.
7. Експортна база.
8. Слідування за покупцями.
9. Слідування за конкуренцією.

Торговельні обмеження:

1. Торговельні бар'єри.
2. Надання місцевими покупцями переваги вітчизняним продуктам.

Вартісні чинники:

1. Прагнення бути-ближче до джерел постачання.
2. Наявність трудових ресурсів.
3. Наявність сировини.
4. Наявність капіталу і технологій.
5. Низька вартість праці.
6. Низька вартість інших витрат виробництва.
7. Низькі транспортні витрати.
8. Фінансові та інші стимули з боку уряду.
9. Більш сприятливі рівні цін.

Інвестиційний клімат:

1. Загальне ставлення до іноземних інвестицій.
2. Політична стабільність.
3. Обмеження на власність.
4. Регулювання валютних курсів.
5. Стабільність іноземної валюти.
6. Структура податків.
7. Добре знання країни

Загальні:

1. Очікування високих прибутків.
2. Інші.

Зазначені чинники ПІІ конкретизуються при виробленні інвестиційної політики за допомогою системи індикаторів, яка включає близько 340 показників і понад 100 оцінок експертів в економічній, юридичній, технічній, соціальній та інших галузях.

Дані аналізу створюють 10 основних чинників, що дають змогу дати оцінку потенційних можливостей країни виступити приймаючій країні або так званім конкурентним потенціалом країни. Ці чинники охоплюють:

- динаміку економіки (економічного потенціалу);
- виробничу потужність промисловості;
- динаміку ринку;
- фінансову допомогу з боку уряду;
- людський капітал;
- престиж держави;
- забезпеченість сировиною;
- орієнтацію на зовнішній ринок (експортні можливості);
- інноваційний потенціал;
- громадську стабільність.

Кожний з перелічених 10 чинників включає в себе систему конкретних показників. Наприклад, при оцінці людського капіталу швейцарські експерти запропонували використати 36 показників, які включають: чисельність населення та її динаміку; загальний рівень безробіття; міграцію робочої сили в цілому, у тому числі висококваліфікованої; рівень професійної підготовки; мотивацію найманих працівників та їх мобільність; менеджмент та його професійну адаптацію; рівень заробітної плати; державні витрати на освіту на душу населення; рівень робочої сили з вищою освітою; випуск періодичних видань; систему охорони здоров'я тощо.

На практиці більшість рішень про прямі іноземні інвестиції ґрунтуються на численних мотивах, враховують численні чинники. Політичні мотиви інвестування рідко відокремлені від економічних.

Виходячи з даних експертних оцінок, найсприятливіші умови для ПІІ мають такі країни: США, Канада, Німеччина, Швейцарія, а також Азіатсько-Тихоокеанські НІК.

Форми ПП

ПП здійснюються у формі передавання капіталу з однієї країни в іншу за допомогою або кредитування, або придбання акцій у зарубіжного підприємства, що перебуває значною мірою у власності інвестора чи під його контролем, або ж шляхом створення нового підприємства. А відтак ПП, як правило, означають високий рівень зобов'язань інвестора перед підконтрольною йому фірмою щодо передавання нових технологій, управлінського ноу-хау, забезпечення кваліфікованими кадрами. Немайнові, рухомі активи стають у сучасних умовах досить розповсюдженою формою ПП*. Вони можуть бути при невеликому первісному фінансуванні або навіть і без будь-якого переміщення фінансового капіталу за кордон.

Названа форма ПП передбачає передавання підконтрольній філії управлінських навичок, торговельних секретів, технології, права використання торговельної марки родинної компанії тощо. У зв'язку з цим особливу увагу слід звернути на технологічний трансфер.

Технологічний трансфер означає не лише появу на ринку нового устаткування, й володіння технікою виконання операцій на ньому. В галузях промисловості, в яких роль інтелектуальної власності істотна, таких як фармакологія, освіта, медицина, наукові дослідження, доступ до ресурсів і розробок материнської компанії приводить до отримання вигод, можливо, такі, що набагато переважають ті, які могли бути отримані внаслідок вливання капіталу. Це пояснює інтерес багатьох урядів до того, щоб ТНК розміщували науково-дослідні центри (потужності) в їх країнах. Інтегральною частиною технологічного трансферу є менеджерські здібності, які виступають найбільш значним компонентом ПП.

До принципів технологічного трансферу звичайно відносять:

1. Корисність відповідної технології.
2. Сприятливі соціальні й економічні умови, що забезпечують її передавання.
3. Готовність і здатність приймаючої сторони використати і пристосувати,(адаптувати) технологію.

В індустріальних країнах складні технологічні процеси економічно виправдані, а спеціалісти цих країн спроможні вирішувати проблеми, що виникають, та розвивати техніку. Проблеми виникають у менш розвинутих країнах з невеликим індустріальним досвідом. Виробничі потужності повинні бути пристосовані до виробництва маленькими серіями; устаткування і операції мають бути гранично спрощені через нестачу кваліфікованого і підготовленого

* Найбільш ймовірною причиною розповсюдження цієї форми є повоювання експропріації

персоналу. У більшості випадків у цих країнах якість тільки-но досягає світових стандартів. Для подолання такого роду проблем, наприклад, такий гігант з виробництва електроніки, як "Філіпс", створив спеціальний експериментальний завод. Завод сприяє тому, щоб численні елементи, що визначають можливість функціонування виробництва, були пристосовані до місцевих умов, і таким чином необхідні ноу-хау та інші елементи були передані країнам, що розвиваються.

Технологічний трансфер, ймовірно, зростає разом із зростанням індустріалізації, яка створюватиме не лише потребу в нових технологіях, а й ускладнюватиме процеси і технології в уже існуючих секторах економіки.

Наслідки прямих іноземних інвестицій Прямі іноземні інвестиції істотно впливають як на соціально-економічний розвиток країн-інвесторів (звідки відходить капітал)* і приймаючих країн (куди спрямовується капітал), на становище різних соціальних груп у цих країнах, так і на стан та динаміку розвитку світового господарства в цілому та окремих його регіонів.

Аналіз впливу ПІІ на добробут окремих груп населення показує, що від прямих іноземних інвестицій:

- виграють: а) іноземні фірми-інвестори*; б) робітники приймаючої країни (робочі місця); в) населення приймаючої країни від можливого збільшення соціальних послуг за рахунок податків на доходи від ПІІ.
- програють: а) робітники країни-інвестора, оскільки ПІІ означають експорт робочих місць; б) конкуруючі фірми приймаючої країни; в) платники податків країни-інвестора, оскільки прибутки ТНК складніше оподатковувати і уряди або перекладають недоодержану суму податкових надходжень на інших платників, або скорочують фінансовані за рахунок бюджету соціальні програми.

Загальний висновок економістів, що аналізують ПІІ, такий:

1) Країна-інвестор у цілому виграє, оскільки вигоди для інвесторів більші, ніж витрати робочих місць та інших категорій осіб у країні базування;

2) Приймаюча країна також у цілому виграє, тому що виграш для робітників та інших категорій осіб більший, ніж втрати для інвесторів приймаючої країни, змушених конкурувати з фірмами, що мають технологічні, управлінські та інші переваги.

Одночасне існування витрат і вигод породжує розбіжності в ділових колах, серед політиків, учених-економістів з приводу іноземних інвестицій. У

* Ці країни називають також «країнами базування»

* ПІІ вигідні ТНК, якщо зарубіжні фірми приносять прибутків більше, ніж удома і між прибутки місцевих фірм, або якщо ТНК хоче відгородити ринок даної країни від припинення на нього конкурентів.

багатьох країнах ПІІ породжують націоналістичні почуття. У США, наприклад, згідно з опитуванням, нині 48% американців виступають проти японських інвестицій і тільки 18% — за. Позиція країн, що розвиваються, також двоїста. З одного боку вони, побоюючись надмірного іноземного впливу і експлуатації, а з іншого — скорочення інвестицій як засобу доступу до новітніх технологій, розширення експорту тощо.

У багатьох країнах у сфері інвестиційної політики діють потужні суперечливі лобістські групи, які добиваються у своїх інтересах або обмеження припливу ПІІ, або їх широкого залучення.

У країнах базування ТНК лобістський вплив цих корпорацій на зовнішню політику урядів нерідко призводить до міжнародних воєнних конфліктів з метою захисту інтересів фірм-інвесторів, які не збігаються з інтересами нації в цілому.

Загальновідомо, що в глобальному масштабі ПІІ, обсяг яких на початок 2015 р. досяг 1,23 трлн. дол., відіграють позитивну роль, їх розподіл по країнах, секторах економіки, галузях промисловості великою мірою визначає структуру світового господарства, відношення між його окремими частинами [<http://www.interfax.kiev.ua>] ПІІ для ТНК є інструментом створення системи міжнародного виробництва, розміщеного в багатьох країнах, але контрольованого з одного центру.

Міжнародні портфельні інвестиції

Під міжнародними портфельними інвестиціями розуміють вкладення капіталу в іноземні цінні папери, які не дають інвестору права реального контролю над об'єктом інвестування, а тільки дають йому переважне право на одержання доходу згідно придбаної частки "портфеля" об'єкта інвестування, яка в міжнародній практиці, як правило, не перевищує 10%.

Міжнародний інвестиційний портфель конкретної компанії включає:

- 1) акції;
- 2) боргові цінні папери:
 - а) облігації, прості векселя, боргові розписки.
 - б) інструменти грошового ринку (казначейські векселя, депозитні сертифікати банку; банківські акцепти, тощо)
- 3) фінансові деривативи: (опціон, варант, форвардний контракт; ф'ючерсний контракт; своп).

Міжнародні портфельні інвестиції зростають в міру того, як інвестори намагаються диверсифікувати свою діяльність в міжнародних масштабах для максимізації доходів із врегульованим ризиком. Обсяг міжнародного ринку портфельних інвестицій значно більший міжнародного ринку прямих інвестицій. Понад 90% міжнародних портфельних інвестицій здійснюється між розвинутими країнами.

Найхарактернішою рисою глобальної інтеграції останніх років стала поява певних фондових ринків в Латинській Америці (Бразилія, Чилі, Мексика), Азії (Індія, Індонезія, Південна Корея, Філіппіни, Тайвань, Таїланд), Південній Африці, Туреччині. Їх сукупна капіталізація складає близько 30 трлн. дол. США. Привабливість ринку нових індустріальних країн для іноземного портфельного інвестора зумовлюється перспективою отримання більш високих доходів. Можливість диверсифікації в межах усїєї країни також зменшує загальний портфельний ризик. У міру того, як країни, що розвиваються, зростають, а їхні ринки капіталу розширюються, зацікавленість інвесторів цими ринками зростає. Наявність значного потенціалу для збільшення пропозиції коштів на ринках, що розвиваються, пояснюється дуже малим відсотком інституційних коштів (взаємних фондів, пенсійних фондів та інвестиційних надлишків страхових компаній), що вже є на ринку цих країн.

Нові ринки роблять значний внесок у мобілізацію внутрішніх та іноземних заощаджень у країнах, що розвиваються, шляхом розширення фінансових інструментів для інвесторів, які бажають диверсифікувати свої портфелі. Приплив акціонерного капіталу ззовні зменшує опору на зовнішній борг, роблячи ці країни менш вразливими до зростання міжнародних відсоткових ставок і до проблем, пов'язаних з обслуговуванням боргу.

В той же час значні портфельні вливання можуть бути нестійкими і потенційно дестабілізуючими для фінансових ринків та економіки в цілому.

Для реалізації подальших вигід від інтеграції своїх фондових ринків країни, що розвиваються, повинні знижувати бар'єри для потоків акцій у своїх країнах, якими є недостатня кредитоспроможність, висока змінна інфляція, контроль валютних курсів.

Міжнародний рух позичкового капіталу

Сутність міжнародного кредитування Під міжнародним рухом позичкового капіталу розуміють фінансові операції, пов'язані з міжнародними запозиченнями, кредитуванням, банківськими депозитами і які не можна віднести до операцій з прямими, портфельними інвестиціями, резервними активами.

Міжнародне кредитування та запозичення – це рух позичкового капіталу за національними кордонами держав між суб'єктами міжнародних економічних відносин, пов'язаний з наданням валютних і товарних ресурсів на умовах повернення, терміновості та виплати відсотка. Кожна країна є експортером і імпортером капіталу. Міжнародний кредит бере участь у кругообігу капіталу на всіх його стадіях, опосередковуючи перехід його з однієї форми в іншу (грошову у виробничу, виробничу – у товарну, а товарну - знову у грошову).

Міжнародний кредит розглядають як особливий вид міжнародної торгівлі. Ця торгівля — не одномоментний обмін товару на товар, а надання чи одержання

товару сьогодні в обмін одержання чи повернення товару у майбутньому. Такий обмін називають міжчасовою торгівлею.

В економіці завжди існує проблема вибору між поточним майбутнім споживанням. Як правило, виготовлена продукція негайно цілком не споживається, частина її використовується як виробничий капітал на розширення виробництва, щоб збільшити обсяг споживання в майбутньому. Іншими словами, мова йде про вибір між виробництвом споживчих товарів нині і в майбутньому.

Міжнародний кредит дає можливість торгувати в часі. Якщо країна-кредитор надає позику, то вона продає нинішнє споживання за споживання у майбутньому. Країна-позичальник, беручи позику, отримує можливість витратити сьогодні більше, ніж зароблено, в обмін на зобов'язання виплатити компенсацію в майбутньому за сьогоднішнє споживання. Які країни беруть позики, а які їх надають визначається виробничими можливостями. Країни, які мають добрі поточні інвестиційні можливості, беруть позики в інших країн, котрі таких відносних інвестиційних можливостей не мають, але отримують великі поточні доходи.

Країни, які мають відносно великі фінансові ресурси порівняно з можливістю їх прибуткового застосування всередині країни, можуть збільшити свій національний дохід за рахунок надання кредиту країнам у яких вища норма доходу на капітал (відсоток, дивіденд). Країна-імпортер капіталу отримує можливість збільшити свій національний дохід за рахунок зарубіжних інвестицій, одержаних на вигідніших, порівняно з внутрішніми, умовах кредитування. В цілому за допомогою міжнародного кредиту відбувається максимізація світового продукту за рахунок загального приросту світового виробництва.

Значення міжнародного кредиту саме й полягає в тому, що завдяки йому відбувається перерозподіл капіталів між країнами у відповідності з потребами і можливостями більш прибуткового його застосування. Кожна країна є імпортером і експортером капіталу. Кредиторами і позичальниками виступають банки, фірми, державні установи, уряди, міжнародні й регіональні валютно-кредитні та фінансові організації.

Ефективність кредиту досягається за умови:

- вільного переміщення капіталу;
- стабільності й передбачуваності розвитку світової економіки;
- виконання позичальниками своїх зобов'язань, повної оплати своїх боргів.

Розвиток міжнародного кредиту на сучасному етапі значною мірою визначається діяльністю ТНК, зростанням їх ролі в розвитку міжнародних економічних відносин. Це проявляється в:

- інтенсивному розвитку єврокредиту, тобто кредитних зобов'язань банку в іноземній валюті, яка виступає вже як наднаціональна валюта. Приставка "євро" вказує не лише на іноземний характер валюти по відношенню до місця здійснення кредитних операцій, а й про вихід

міжнародного кредиту зі сфери національного валютного й податкового контролю;

- появі синдікованих єврокредитів, джерелом яких є ресурси євровалютного ринку;
- сек'юритизації, тобто заміщенні традиційних банківських кредитів емісією цінних паперів (облігацій, акцій, векселів);
- виникненні нових форм кредитування — факторингу, форфейтингу, лізингу.

Основні форми міжнародного кредитування

В русі позичкових капіталів важлива роль відводиться строкам виконання боргових зобов'язань (реалізації майнових прав). Строки виконання боргових зобов'язань можуть бути:

- довгостроковими (понад 5-7 років)*,
- короткостроковими (до 1 року)*.

Головною формою міжнародного довгострокового кредитування є міжнародні позики. Залежно від того, хто виступає кредитором, вони поділяються на приватні, урядові та кредити міжнародних та регіональних організацій.

Приватні позики надають із своїх ресурсів великі комерційні банки світу. За останні роки частка зовнішніх кредитів у загальному вивозі позичкового капіталу цих банків знизилась, але вони не втратили свого положення провідних міжнародних кредиторів. Приватні довгострокові кредити можуть надаватися не тільки за рахунок ресурсів банків. Банки практикують використання для даних цілей коштів багатьох рантє великих країн, що здійснюються за допомогою облігаційних позик (зовнішніх емісій). Інвестиційні банки розміщують на грошовому ринку своїх країн цінні папери (облігації), які випускаються приватними іноземними компаніями або державними організаціями. Таким чином, кредиторами стають великі держави, які мають розвинутий грошовий ринок та значний надлишок позичкового капіталу. Однак не всі облігації іноземних позик розміщуються серед інших держателів. Деяку частину облігацій, які характеризуються високою надійністю та прибутковістю, банки залишають собі, одержуючи доход від процентів по позикам (8-10% річних).

Урядові позики (міжурядові, державні) надаються урядовими кредитними установами. Держава несе усі витрати, що пов'язані із наданням позики, на неї перекладаються збитки у випадку непогашення боргу.

* Такі боргові зобов'язання разом з акціями утворюють ринок капіталів (фондовий ринок)

* Такі боргові зобов'язання утворюють грошовий ринок

Кредити міжнародних організацій надаються переважно через Міжнародний валютний фонд, структури Світового банку, Міжнародний банк реконструкції та розвитку, регіональні банки розвитку та інші кредитно-фінансові інституції.

Слід відмітити, що Міжнародний валютний фонд та Світовий банк виступають не лише як великі кредитори, але і як координатори міжнародного кредиту.

Міжнародні займи за своїм призначенням поділяються на:

- виробничі кредити, які призначені для розвитку економіки країни і спрямовуються у промисловість, на транспорт, у сільське господарство (закупівля обладнання, матеріалів, ліцензій, оплата виробничих послуг, тощо);
- невиробничі кредити, які спрямовуються на утримання державного апарату, армії, закупівлю зброї, виплату відсотків по зовнішнім боргам тощо. Частка кредитів невиробничого характеру у загальній сумі іноземних кредитів зростає.

Рух короткострокового позичкового капіталу виступає у таких формах, як: а) комерційний та банківський кредит і б) поточні рахунки в іноземних банках.

Комерційний (фірмовий) кредит широко використовується у зовнішній торгівлі і надається експортером однієї країни імпортеру іншої країни у вигляді відстрочки платежу. При комерційному кредиті позикова операція поєднується з купівлею-продажем товару, а рух позичкового капіталу – з рухом товарного капіталу.

Банківське короткострокове кредитування – це надання коштів у грошово-валютній формі під заставу товарів, товарних документів, векселів.

Комерційні та банківські кредити мають ціллю прискорити оборот капіталу експортерів та підвищити норму їх прибутку. В сучасних умовах загострюється проблема збуту продукції на зовнішніх ринках і тому поширюються обсяги короткострокового кредитування зовнішньої торгівлі, підвищується значення у боротьбі з конкурентами щодо завойовування ринків. Дані види кредитів майже не знаходять відображення в офіційній статистиці вивозу позичкового капіталу, оскільки їх строк не перевищує декількох місяців.

Вартість короткострокових кредитів висока (6-9% річних). Комерційні кредити найширше використовують англійські, німецькі, французькі, японські фірми з метою зовнішньоторговельної експансії.

Поточні рахунки в іноземних банках компанії та банки використовують з метою притягнення вільного грошового капіталу інших країн. Компанії, як правило, мають рахунки у банках тих країн, ринки яких їй особливо цікавлять. Поточні рахунки в іноземних банках компанії використовують для переказу своїх коштів за кордон у тому випадку, коли країна зштовхується з різними труднощами економічного, фінансового та політичного характеру. Переказні

депозити в той чи іншій валюті безперешкодно перетворюються у готівкові гроші і використовуються для здійснення платежів. Поточні рахунки в іноземних банках характеризуються високою рухомістю, нестійкістю, залежністю від економічної та політичної кон'юнктури. Так, держави можуть їх використовувати з метою експлуатації слаборозвинутих країн (наприклад, “заморозити” внески, які утворилися внаслідок поставок товарів).

Міжнародна заборгованість

Практика міжнародного кредитування з усією очевидністю свідчить, наскільки реальний розвиток міжнародного кредиту не узгоджується з такими умовами нормальної роботи кредитної системи, як стабільність та своєчасна виплата боргів.

Вагомим підтвердженням цього – світова криза заборгованості.

Головною причиною періодичної повторюваності міжнародної кризи заборгованості є наявність сильної мотивації до відмови від платежів по боргу суверенними боржниками. Якщо уряди-боржники доходять висновку, що виконання всіх платіжних зобов'язань не забезпечує більше чистого припливу коштів у майбутньому, з'являється стимул відмовитись від частини або від усіх платежів по боргу, аби тільки уникнути відпливу ресурсів з країн. Існування такого стимулу до відмови від платежів допомагає пояснити неодноразові випадки відмови від платежів латиноамериканських країн на початку ХІХ ст., одночасні масові відмови платити в 30-х роках і події 1982 р., коли величина сум обслуговування боргу збільшилась до розмірів нових надходжень капіталу і багато боржників вимагали перегляду строків платежів.

Причина припинення платежів суверенними боржниками допомагає пояснити і деякі риси поведінки міжнародних кредиторів. Одна з них – наполегливість у встановленні вищої відсоткової ставки в кредитах зарубіжним урядам у порівнянні з кредитами приватним та державним позичальникам у своїй власній країні. Вимоги вищої відсоткової ставки є способом отримання своєрідної премії на випадок відмови від виплат по боргах: поки немає кризи, кредитори отримують цю премію, але у випадку кризи вони мають великі збитки.

Що здатне вирішити проблему відмови від платежів? Гадаємо, що це не може бути традиційне продовження, але пов'язує надходження нових кредитів боржнику з виконанням вимоги “затягування пасків”, щоб відтягти момент відмови від виплат по боргах. Нові кредити повинні щонайменше покривати суми виплат відсотків та основної суми боргу. Але навіть нові кредити настільки великі, що їх надання збільшує загальну суму боргу, через те, що боржник врешті решт може відмовитись платити незалежно від того, як довго здійснюватиметься нове кредитування.

Надійним способом вирішення проблеми права власності на кредити, що надаються суверенним боржникам, є введення застави або забезпечення, тобто

чи іншого виду, які можуть перейти у власність кредитора у випадку зупинення виплат по боргу позичальника. В угодах по позиках у середині країни юридично оформлені застава чи забезпечення відіграють важливу роль у підтриманні виплат по боргу і разом з тим у зміцненні кредитоспроможності боржника, дозволяючи йому отримувати позики за нижчою відсотковою ставкою і за зручнішою тимчасовою схемою. У минулому країнами, що своєчасно сплачували борги, звичайно виявлялись ті, чії кредитори мали можливість накласти арешт на активи боржників у випадку недотримання строків виплат.

Незважаючи на прийняття зазначених вище заходів, сукупний борг країн світу в 2015 р. становив 70600 млрд. дол., на душу населення - близько 10 тис. дол., а у відсотках до ВВП - 98%. [<https://ru.wikipedia.org/wiki>].

Міжнародна заборгованість є гострою проблемою світової економіки. Економічне становище країни внаслідок глобалізації фінансових ринків дедалі більше залежить від зовнішніх джерел, необхідних для покриття дефіциту державного бюджету, внутрішнього інвестування, соціально-економічних реформ у використанні боргових зобов'язань. Мобільність і масштаби потоків капіталу, залежать від рівня розвитку країн. Фінансові ресурси, отримувані країною на комерційних умовах у вигляді кредитів, призводять до виникнення зовнішнього боргу, оскільки вимагають відповідної оплати.

Зовнішній борг - це сума фінансових зобов'язань країни перед іноземними кредиторами по непогашеним зовнішнім позикам і невиконаним по ним відсоткам.

Довгострокові боргові зобов'язання країни включають:

- державний (офіційний) зовнішній борг, під яким розуміється сума зобов'язань центральних і місцевих державних органів перед зовнішніми кредиторами по невиконаним позикам і відсотках по них. Зовнішніми кредиторами можуть виступати уряди іноземних держав, центральні банки, урядові структури, міжнародні і регіональні валютно-фінансові організації;
- борг, гарантований державою, тобто борг приватних фірм, банків, компаній, гарантом оплати котрого є держава;
- приватний негарантований борг, тобто борг приватних позичальників, оплата якого не гарантується державою. Він виникає у випадку отримання позичальником банківських та інших кредитів, шляхом залучення боргових цінних паперів на міжнародному фондовому ринку.

Платежі з обслуговування зовнішнього боргу зазвичай відбуваються в іноземній валюті.

Для аналізу зовнішнього боргу, здатності країни обслуговувати зовнішній борг Світовий банк використовує ряд відносних показників:

- відношення загальної суми зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг;
- відношення загальної суми зовнішнього боргу до ВНД;

- відношення платежів з обслуговування боргу до експорту товарів і послуг;
- відношення платежів відсотків до ВНД;
- відношення міжнародних (офіційних) резервів до загальної суми зовнішнього боргу;
- відношення міжнародних (офіційних) резервів до імпорту товарів і послуг;
- частка короткострокового боргу в загальній сумі зовнішнього боргу;
- частка боргу міжнародним організаціям в загальній сумі зовнішнього боргу;
- частка концесійного боргу в загальній сумі зовнішнього боргу.

Вважається, що верхньою межею оптимальності зовнішнього боргу повинно бути:

а) відношення загальної суми зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг на рівні 200 – 250%;

б) відношення платежів по обслуговуванню боргу до експорту товарів і послуг не більше 20 – 25%. (При розрахунку цих показників враховується лише державний і гарантований державою борг).

Сплата позик суверенними боржниками є найбільш вірогідною за умови їх платоспроможності. Тому кредитори ідуть на реструктуризацію боргу.

Реструктуризація боргу – це переоформлення боргових зобов'язань, по яких настав або прострочено строк платежу. У це поняття входять:

1. Реструктуризація боргу по лінії Паризького і Лондонського клубів. Вона найбільш значуща для державних боргів і відбувається за загальною угодою країн-кредиторів.

2. Реструктуризація боргу комерційними банками. Найбільш популярним заходом реорганізації боргу для комерційних банків-кредиторів став прийнятий у 1989 р. План Бреді. Згідно з цим планом банки йдуть на реорганізацію деякої частини боргу країни, що розвивається (як правило, це — зниження відсоткових виплат), лише в тому випадку, якщо її уряд здійснюватиме більш радикальну програму макроекономічних і структурних перетворень. Кожний банк-кредитор має право вибрати свої методи реструктуризації, котрі були передбачені в умовах договору. Однак, на практиці, що склалась, банки вибирають дорадчий комітет, що представляє інтереси усіх банків-кредиторів, і веде переговори з урядом-боржником.

До реструктуризації боргу також включаються:

1. Конверсія боргу в активи.

2. Зворотний викуп боргових зобов'язань (buy-back).

3. Конверсія боргу в облігації.

4. Списання всього боргу або його частини.

Реструктуризація боргу вимагає від країни-боржника проведення економічної політики, схваленої МВФ. Однак практика виконання

рекомендацій МВФ, без урахування специфіки країни, в багатьох випадках призводить до погіршення стану її економіки, викликає соціальні конфлікти, що змушує відмовлятися від деяких вимог МВФ і тим самим утруднює подолання кризи заборгованості.

5.2. Міжнародна міграція робочої сили

Причини міжнародної міграції робочої сили Міжнародна міграція робочої сили — це переміщення робочої сили з однієї країни в іншу на строк більший ніж один рік.

Міжнародна міграція робочої сили охоплює увесь світ: як його розвинуту частину, так і відсталу периферію. Зараз у світі намічається близько 30 млн. трудящих, які працюють за межами батьківщини, а якщо додати членів їхніх родин, мігрантів сезонників та нелегальних мігрантів, то ця цифра збільшується в 4-5 разів і сягає понад 120 млн. осіб. У 2014 р. кількість міжнародних мігрантів становила 232 млн осіб або 3,2 % світового населення [<http://www.un.org/ru/ga/68/meetings/migration/pdf/>].

Міжнародна міграція населення грає все більш значну роль у розвитку суспільствах і перетворилася у глобальний процес, який охопив практично усі континенти та країни, а також різні соціальні шари. Загальна кількість міжнародних мігрантів постійно збільшується.

Міжнародна міграція робочої сили є однією з об'єктивних підстав становлення цілісної світогосподарської системи. Водночас проблема вільної міграції є найнебезпечнішою для урядів як у політичному, так і в соціальному аспекті. Етнічні, релігійні забобони і пряма економічна загроза інтересам окремих груп, котрі побоюються конкуренції з боку іммігрантів, роблять цю проблему надто гострою. Для політиків проблема міграції – це та "гаряча картопля", яку краще не виймати з вогню". Тому при проведенні міграційної політики дуже важливо знати природу, загальноекономічні та соціальні наслідки цього явища.

Міжнародна міграція включає два основні взаємопов'язані процеси: еміграційний та імміграційний.

Еміграція — це виїзд робочої сили з однієї країни в іншу.

Імміграція — це в'їзд робочої сили до приймаючої країни.

Реєміграція — повернення робочої сили в країну еміграції (на батьківщину).

Основні форми міграційних процесів:

- **постійна міграція.** Ця форма переважала до Першої світової війни і характеризувалася тим, що значні маси людей назавжди покидали свої країни і переселялись на постійне місце проживання до США, Канади, Австралії тощо. Переселення у зворотному напрямку було незначним;
- **тимчасова міграція,** що передбачає повернення мігрантів на батьківщину по закінченню певного строку. У зв'язку з цим слід відзначити, що сучасна трудова міграція набула ротаційного

характеру;

- **нелегальна міграція**, яка надто вигідна підприємцям країн-мігрантів і становить своєрідний резерв необхідної їм дешевої робочої сили.

Різнострамовані потоки трудових ресурсів, що перетинають національні кордони, утворюють міжнародний ринок праці, який функціонує у взаємозв'язку з ринками капіталу, товарів та послуг. Інакше кажучи, міжнародний ринок робочої сили існує у формі трудової міграції.

Міжнародна міграція робочої сили зумовлена чинниками внутрішнього економічного розвитку кожної окремої країни і зовнішніми чинниками; станом міжнародної економіки в цілому та економічними зв'язками між країнами. У певні періоди рушійними силами міжнародної трудової мобільності можуть виступати також політичні, військові, релігійні, національні, культурні, сімейні та інші соціальні чинники. Причини міжнародної трудової міграції можна також зрозуміти лише як конкретну сукупність названих чинників.

Традиційно (в неокласичній теорії) основну виділяють економічну причину міжнародної трудової міграції, пов'язану з масштабами, темпами та структурою накопичення капіталу.

1. Відмінності в темпах накопичення капіталу зумовлюють відмінності сил притягання або відштовхування робочої сили в різних регіонах світового господарства, що в кінцевому підсумку визначає напрямки переміщення цього чинника виробництва між країнами.

2. Рівень та масштаби накопичення капіталу справляють безпосередній вплив на рівень зайнятості працездатного населення і, отже, на розміри відносного перенаселення (безробіття), яке є основним джерелом трудової міграції.

3. Темпи і розміри накопичення капіталу у свою чергу до певної міри залежать від рівня міграції. Ця залежність полягає в тому, що порівняно низька заробітна плата іммігрантів і можливість знизити оплату праці вітчизняним працівникам дозволяє знизити витрати виробництва і тим самим збільшити нагромадження капіталу.

Така ж мета досягається шляхом організації виробництва в країнах з дешевою робочою силою. Транснаціональні корпорації з метою прискорення накопичення капіталу використовують або рух робочої сили до капіталу, або переміщують свій капітал у праценадлишкові регіони.

4. Причиною переміщення робочої сили є зміни в структурі потреб і виробництва, спричиняє науково-технічним прогресом. Скорочення обсягу виробництва або ліквідація деяких застарілих галузей вивільняють робочу силу, яка шукає собі застосування в інших країнах.

Отже, міжнародна трудова міграція — це насамперед форма руху відносно надлишкового населення з одного центру накопичення капіталу до іншого. В цьому полягає суть економічної природи трудової міграції і її головна причина.

Однак у міжнародну трудову міграцію втягуються не лише безробітні, й частина працюючого населення. В цьому випадку рушійним мотивом міграції виступає пошук вигідніших умов праці. Робоча сила переміщується з країн з низьким рівнем життя і заробітної плати в країни з вищим рівнем. Національні відмінності в заробітній платі є об'єктивною основою міграції праці.

Розглянуті вище причини можуть пояснити головним чином міграцію робочої сили з країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою або міграції з менш економічно розвинутих європейських країн до більш розвинутих. Але для пояснення міграції між США і Канадою, Англією і США, всередині ЄС цього недостатньо. В міграції між цими країнами велику роль відіграють чинники гуманітарного, соціально-культурного, екологічного, психологічного, правового, сімейного порядків.

Можливість трудової міграції розширюється в міру формування єдиного світового економічного простору, у тому числі інформаційного та транспортного.

Основні етапи міжнародної міграції робочої сили

Історично міжнародне переміщення трудових ресурсів проходить 4 етапи:

I етап міжнародної міграції безпосередньо пов'язаний з промисловою революцією, яка здійснилась у Європі в останній третині XVIII — середині XIX ст. Наслідком цієї революції стало те, що накопичення капіталу супроводжувалося зростанням його органічної будови. Остання привела до утворення "відносного перенаселення", що викликало масову міграцію з Європи до Північної Америки, Австралії, Нової Зеландії. Цим було започатковано формування світового ринку праці.

Формування світового ринку праці сприяло:

- економічному розвитку в країнах імміграції, оскільки задовольняло гостру потребу цих країн у трудових ресурсах в умовах високих темпів накопичення капіталу і відсутності резервів залучення робочої сили;
- колонізації малозаселених районів землі і втягуванню в систему світового господарства нових країн.

II етап міжнародного переміщення трудових ресурсів охоплює період з 80-х років XIX ст. до Першої світової війни.

В цей період значно зростають масштаби нагромадження капіталу, характерною рисою якого виступає посилення нерівномірності цього процесу в рамках світового господарства.

Високий рівень концентрації виробництва та капіталу в передових країнах (США, Великій Британії та ін.) зумовлює підвищений попит на додаткову робочу силу, стимулює імміграцію з менш розвинутих країн (відсталіх країн Європи, з Індії, з Китаю тощо). За цих умов змінюється структура та кваліфікаційний склад

мігрантів. На початку ХХ ст. основну масу мігрантів становила некваліфікована робоча сила.

ІІІ етап розвитку міжнародної міграції охоплює період між двома світовими війнами.

Особливість цього етапу — скорочення масштабів міжнародної трудової міграції, в тому числі міжконтинентальної міграції і навіть рееміграції з класичної країни-іммігранта — США.

Це було зумовлено такими причинами

- 1) наслідками світової економічної кризи 1929 — 1933 рр., що проявились у зростанні безробіття в розвинутих країнах, і необхідності обмеження міграційних процесів;
- 2) замкнуто-тоталітарним характером розвитку СРСР, котрий виключив його з кола країн-емігрантів робочої сили.

ІV етап розвитку міжнародної міграції робочої сили розпочався після Другої світової війни і триває понині.

Цей етап, зумовлений НТР, монополізацією міжнародних ринків праці і капіталу, процесами інтернаціоналізації та інтеграції.

Його характерні риси:

- зростання внутрішньоконтинентальної міграції, зокрема, в Європі та Африці;
- зростання попиту збоку сучасного виробництва на висококваліфіковані кадри, виникнення нового виду трудової міграції, який отримав назву "відплив умів";
- посилення державного і міжнародного регулювання трудової міграції.

На тлі довгострокових циклів відбуваються сплески (вибухи) міграції. Так, у 40-ві роки ХІХ ст. відбувся вибух еміграції з Ірландії в США, внаслідок так званого "картопляного голоду". На початку 80-х років ХІХ століття широкомасштабна еміграція з Італії та Східної Європи до США була зумовлена падінням цін на європейську пшеницю. Перед Першою світовою війною, з початком економічного пожвавлення, посилилась міграція, але була перервана війною. Велика депресія та Друга світова війна помітно знизили рівень міграції. Після Другої світової війни потік мігрантів знову став збільшуватись. По-перше, утворився усталений потік висококваліфікованих фахівців до США і Канади. По-друге, потоки біженців з Угорщини після повстання (1956 р.), В'єтнаму (1975 р.) та Куби (1980 р.). По-третє, еміграція з колишніх соцкраїн після розпаду колишнього СРСР і припинення дії Варшавського договору. По-четверте, із створенням ЄС та інших економічних об'єднань вільне пересування робочої сили між країнами стало необхідною умовою нормального функціонування світового господарства.

На сьогоднішній день сформувалися такі напрямки міжнародної міграції робочої сили:

- міграція з країн, що розвиваються, до промислово розвинутих країн;

- міграція в межах промислово розвинутих країн;
- міграція робочої сили між країнами, що розвиваються;
- міграція наукових працівників та кваліфікованих фахівців з промислово розвинутих країн до країн, що розвиваються;
- міграція з колишніх соціалістичних країн до розвинутих країн;
- міграція робочої сили в межах колишнього СРСР.

Сучасні центри притягання робочої сили

Міжнародна трудова міграція в сучасних умовах набула характеру глобального процесу. Міграцією охоплено більшість країн світу. У 2014 р. найбільшою групою міжнародних мігрантів стали виходці з Південної Азії (36 млн.), на другому місці - мігранти з Центральної Америки (17,4 млн осіб, з яких 16,3 млн припадає на США). Більшість мігрантів живе в Європі (72 млн осіб) та Азії (71 млн), на які припадає майже 2/3 усіх міжнародних мігрантів. Найвищі темпи зростання кількості міжнародних мігрантів зареєстровано у Північній Америці – 2,8%.

Міжнародна міграція характеризується високою концентрацією. Половина всіх міжнародних мігрантів припадає на 10 країн, з яких на першому місці США, де проживає 45,8 млн мігрантів, на другому - Російська Федерація (11 млн), потім йде Німеччина (9,8 млн), Саудовська Аравія (9,1 млн), ОАЕ (7,8 млн), Велика Британія (7,8 млн), Франція (7,4 млн), Канада (7,3 млн), Австралія (6,5 млн) та Іспанія (6,5 млн) [<http://www.un.org/ru/>]. За прогнозами експертів, у найближче десятиліття кількість мігрантів, що приймаються розвинутими країнами, зберігатиметься на високому рівні.

Абсолютні розміри міграції звичайно характеризують значення переміщення цього чинника виробництва у процесі інтернаціоналізації продуктивних сил світового співтовариства. Але не менш важливою характеристикою міждержавного та внутрішньокорпоративного перерозподілу робочої сили в межах світового господарства є територіальна концентрація міграції та її специфіка.

Серед найважливіших центрів притягання іноземних працівників, які визначають сучасні напрямки міжнародної трудової міграції, звичайно виокремлюють: Північно та Південно - Американський регіон, Західну Європу, Південно-Східну та Західну Азію. Наприкінці ХХ ст. щорічний приплив становив пересічно 2,3 млн. чол.; з них 1,4 млн. чол. прямували до Північної Америки, а 800 млн. чол. - до Європи. Найбільшими центрами залучення мігрантів виступають США та Канада (їх готовність приймати іноземців оцінюється відповідно в 1,1 млн. чол. та 211 тис.чол.).

Успішно конкурують з ними країни Західної Європи, де загальна чисельність людей, охоплених міграцією у повоєнний період, оцінюється в 30 млн. чол. Характерно, що в останні 20 років понад 1 млн. чол. щорічно переїжджає в пошуках роботи з однієї європейської країни в іншу, тобто бере участь у

внутрішньоконтинентальному міждержавному обміні робочою силою. Для сучасних європейських міграцій характерні такі напрямки: з менш розвинутих країн Південної та Східної Європи (Греції, Іспанії, Туреччини, Польщі, Угорщини та ін.) до високо-розвинутих країн Західної та Північної Європи (Франції, Англії, Німеччини, Швеції тощо), з країн Північної Африки, Індії, Пакистану на західноєвропейський ринок праці; переїзд робітників з однієї високо розвинутої країни до іншої.

Збільшилась еміграція до країн Європейського Союзу. Чисельність іноземців, що мешкають сьогодні в країнах ЄС, досягає 33 – 40 млн. чол.

З них 20 – 23 млн. чол. прибули з країн, що не є членами Союзу: 29% мігрантів є громадянами Туреччини і колишньої Югославії; 20,7% — громадянами країн Африки, 7% — Америки, 13,6% — Азії, 7,8% — країн ЦСЄ.

Серед країн ЄС, що прийняли іноземців, перші місця посідають: Німеччина (7,0 млн. чол.), Сполучене Королівство (5,0 млн. чол.), Італія (4,9 млн. чол.), Іспанія (4,7 млн. чол.) і Франція (4,2 млн. чол.). Основними країнами виходу мігрантів для Німеччини є Туреччина, країни колишньої Югославії, Італії, Греції та Польщі, для Франції – Алжир, Марокко, Португалія, для Великої Британії – Індія.

Важливим центром притягання робочої сили залишається Австралія. Новим пунктом концентрації інтернаціональних загонів робочої сили став район Перської затоки, де ще у 1975 р. загальна чисельність немісцевого населення в 6 країнах (Бахреїні, Кувейті, Омані, Катарі, Саудівській Аравії, Об'єднаних Арабських Еміратах) становила 2 млн. чол., а на початку XXI ст. - 4 млн. чол., або майже 40% всього населення. Більша частина арабських емігрантів надходить з Палестини, Єгипту, Ірака, Сирії, Йорданії.

На Африканському континенті центри притягання — країни Південної та Центральної Африки. Загальна чисельність мігрантів в усіх країнах Африки досягає 6 млн. чол.

Поряд із Західною Європою за останні два десятиліття створюються нові центри притягання іноземних робітників, які відображають трудову міграцію з одних країн, що розвиваються, до інших, переміщення іноземної робочої сили з більш розвинутих до менш розвинутих країн, що в цілому не було характерним для міждержавної міграції в минулому. Це насамперед "нові індустріальні країни" Азіатсько - Тихоокеанського регіону. А в Латинській Америці — Аргентина, Венесуела, Бразилія.

Що стосується структури мігруючої робочої сили, то тут можна встановити такі основні закономірності. Структуру робочої сили, що мігрує до промислово розвинутих країн і між самими розвинутими країнами, характеризують два моменти:

Перший: висока частка висококваліфікованих та наукових кадрів, необхідних для розвитку напрямків науково-технічного прогресу. Промислово розвинуті країни стимулюють таке переміщення робочої сили із правом одержання статусу постійного резидента.

Так питома вага іноземців серед інженерів у США становить понад 10%, лікарів – понад 20%. "Відплив умів" до США відбувається як з країн, що розвиваються, так і з країн з перехідною економікою. Всередині ЄС висококваліфіковані кадри концентруються в найбільш розвинутих країнах.

Другий: значна частка робочої сили для галузей з фізично важкими, малокваліфікованими і непривабливими видами праці. Наприклад, у Франції емігранти становлять 25% всіх зайнятих у будівництві, 1/3 – в автомобілебудуванні. В Бельгії вони становлять половину всіх шахтарів, у Швейцарії – 40% будівельних робітників.

Міграція робочої сили між країнами, що розвиваються, - це головним чином міграція між новими індустріальними країнами та країнами – членами ОПЕК, з одного боку, та іншими країнами, що розвиваються, - з іншого.

Основний склад мігрантів з цих країн – малокваліфікована робоча сила. Порівняно невеликий потік кваліфікованих працівників йде з розвинутих країн до країни, що розвиваються.

Для міграції в межах колишньої світової системи соціалізму характерне переміщення робочої сили з країн з менш сприятливими соціально-економічними умовами до країн з більш стабільною економікою та соціальною обстановкою.

Наслідки переміщення трудоих ресурсів

Наслідки міжнародної міграції робочої сили досить різноманітні. Вони проявляються як у країнах, що експортують робочу силу, так і в країнах, що імпортують її, приносячи певні вигоди та втрати обом сторонам, хоча, як видно з аналізу, вигод більше в країнах - імпортерах робочої сили, а в країнах - експортерах у цілому втрати перевищують вигоди. Світ у цілому виграє, оскільки свобода міграції дає людям змогу переміщуватись до країн, де вони можуть внести більший чистий дохід у світове виробництво.

Країни, що приймають робочу силу, отримують такі переваги:

а) в країні, що ввозить робочу силу, особливо кваліфіковану, прискорюються темпи зростання економіки: додатковий попит на товари та послуги іммігрантів стимулює зростання виробництва і створює додаткову зайнятість у країні їх перебування;

б) підвищується конкурентоспроможність вироблюваних країною товарів внаслідок зменшення витрат виробництва, пов'язаного з більш низькою ціною іноземної робочої сили і можливістю стримувати зростання заробітної плати місцевим робітникам через підвищену конкуренцію на ринку праці;

в) приймаюча країна виграє за рахунок податків, розмір яких залежить від кваліфікаційної та вікової структури іммігрантів. Висококваліфіковані фахівці, що вже володіють мовою приймаючої країни, відразу стають великими платниками податків;

г) значний дохід приносить трансфер знань з країни еміграції. При імпорті кваліфікованих працівників і наукових кадрів приймаюча країна

економить на витратах на освіту та професійну підготовку. Так, у США 230 членів Національної академії наук, 33% лауреатів Нобелівської премії — іммігранти;

д) іноземні робітники часто розглядаються як певний амортизатор на випадок зростання безробіття: вони можуть бути звільнені у першу чергу.

е) іммігранти поліпшують демографічну картину розвинутих країн, які потерпають від старіння населення. У Німеччині, Франції, Швеції 10% усіх новонароджених з'являються в сім'ях переселенців, у Швейцарії — 24%, у Люксембургу — 38%.

Країни - експортери робочої сили також отримують певні вигоди:

а) зниження рівня безробіття і, як наслідок, - соціального напруження в країні;

б) безплатне для країни-експортера навчання робочої сили новим професійним павичкам, ознайомлення з передовою технологією, організацією праці тощо;

в) отримання доходів у ВКВ внаслідок грошових переказів емігрантів.

Це – один бік наслідків міграції для країн-експортерів робочої сили. З іншого боку, ці країни мали такі наслідки експорту робочої сили: а) скорочення податкових надходжень через зменшення числа платників податків; б) постійна міграція означає, що відбувається відплив кваліфікованих, ініціативних працівників, так званий "відплив умів", який призводить до уповільнення темпів зростання науково-технічного та культурного рівня країни. За підрахунками фахівців, ці втрати становлять близько 76 млрд. дол.

Можливими шляхами зняття негативних наслідків еміграції робочої сили можуть бути такі заходи держави:

- заборона еміграції;
- введення податку на "відплив кращих голів", компенсувати державні капіталовкладення в емігрантів;
- створення державою високоприбуткових галузей, що здійснюють експорт робочої сили. Така практика існує.

Наприклад, азіатські НПК створили потужну високоприбуткову галузь економіки —експорт робочої сили, яка займається підготовкою і вербування працівників необхідних спеціальностей для роботи за кордоном. Перекази грошей на батьківщину експортованими працівниками приносять державі значний доход. Так, наприклад, експортні працівники Південної Кореї відповідно до чинного законодавства зобов'язані 80% заробітку переказувати на батьківщину у твердій валюті через національні банки.

5.3 Міжнародна передача технологій

Сутність та форми міжнародного технологічного обміну

Під міжнародним технологічним обміном (трансфером технологій) розуміють сукупність

економічних відносин різних країн з приводу передавання науково-технічних досягнень.

На міжнародному ринку технологій передача технології здійснюється некомерційним і комерційним шляхом.

Некомерційними формами технологічного обміну є:

- технічні, наукові і професійні журнали, патентні видання, періодика й інша спеціальна література;
- бази і банки даних;
- міжнародні виставки, ярмарки, симпозиуми, конференції;
- обмін делегаціями;
- міграція вчених і фахівців;
- стажування вчених і фахівців у фірмах, університетах, організаціях;
- навчання студентів і аспірантів;
- діяльність міжнародних організацій у сфері науки і техніки.

До форм технології, що підлягає міжнародному обміну на комерційній основі, відносяться:

I. Матеріальні види технологій:

- підприємства «під ключ»;
- технологічні лінії;
- агрегати, устаткування, інструменти та ін.

Цей тип технологічного обміну пов'язаний із прямими інвестиціями в будівництво, реконструкцію, модернізацію фірм і виробництв.

Питання щодо міжнародного технологічного обміну матеріальними видами технологій відносяться до міжнародної торгівлі промисловими товарами, особливості якої розглянуті в розділі 3.

II. Нематеріальні види технологій:

- **патент** — свідоцтво, яке видається відповідною державною установою винахідникові, і засвідчує його монопольне право на використання цього винаходу;
- **ліцензія** — дозвіл, який видається власником технології (ліцензіаром), захищеної чи незахищеної патентом, зацікавленій стороні (ліцензіатові) на використання цієї технології упродовж визначеного часу і за визначену плату;
- **копірайт** — ексклюзивне право автора літературного, аудіо чи відео-продукту на показ і відтворення своєї роботи;
- **товарний знак** — символ (малюнок, графічне зображення, поєднання букв тощо) певної організації, що використовується для індивідуалізації виробника товару і який не може бути використаний іншими організаціями без офіційного дозволу власника;
- **ноу-хау** — надання технічних знань, практичного досвіду технічного, комерційного, управлінського, фінансового й іншого характеру, що є комерційною цінністю, застосовуються у виробництві і професійній практиці і не забезпечені патентним захистом.

III. Послуги: науково-технічні, інжинірингові, консультаційні, навчання персоналу та ін.

За призначенням технології поділяються на технології продукції, технології процесів, технології керування.

У сучасних умовах міжнародному технологічному обміну притаманні такі особливості:

1. Розвиток ринку наукоємних технологій.

Загально визнаною 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 у 10 головних технологічних галузях:

- Біотехнологія;
- Технології наук про життя людини;
- Оптиелектроніка;
- Комп'ютери і телекомунікація;
- Електроніка;
- Комп'ютеризоване виробництво;
- Нові матеріали;
- Аерокосмічні технології;
- Озброєння;
- Атомні технології;

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» і «Істмен Козак» становить 6%, у «Боїнг» і «Ханіуелл» — 5%, у «Дюпон де Немур» і «Ксерокс» — 4%, у «Дженерал моторс», «Форд мотор» - 3% [88].

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, енергоемності, 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 окупувати частину витрат на НДДКР доходами від реалізації їх результатів;
- встановлення монополю високих цін на запатентовану продукцію й обмеження виробництва і випуску нової продукції покупцями ліцензій;
- 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;
- використання внутрікорпораційної торгівлі як головного напрямку міжнародного технологічного обміну;
- створення стратегічних альянсів між ТНК різних країн для спільного рішення науково-технічних проблем.

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

* Пул — форма монополії, особливий вид картелів, які відзначаються тим, що прибуток усіх учасників надходить у загальний фонд, а потім розподіляється між ними згідно з раніше встановленою пропорцією.

урахуванням рівня розвитку і структури промисловості розвинутих 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. чол.). Перевага цих фірм на ринку технологій полягає у вузькій спеціалізації. Випускаючи обмежену номенклатуру товарів, ці фірми отримують доступ на вузькоспеціалізовані світові ринки; не несуть додаткових витрат на вивчення ринку, рекламу; приділяють більше уваги безпосередньому вирішенні науково-технічних задач.

Продаж ліцензій є для венчурних фірм найбільш конкурентною формою передачі технології, тому що вони не можуть суперничати 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, технологічноємної 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.) чи на двосторонній основі. Технічна допомога надається у вигляді безоплатних технологічних грантів на одержання країною, що розвивається, технології технологічноємних 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, й частково фінансує, хоча його частка фінансової участі в загальній вартості проекту незначна.

Міжнародна ліцензійна торгівля Міжнародна торгівля ліцензіями є основним економічним механізмом міжнародного технологічного обміну і наразі набула широкого і швидкого поширення.

Зростання міжнародної торгівлі ліцензіями зумовлене рядом чинників, що стимулюють фірми продавати і купувати ліцензії на світовому ринку:

- комерційна зацікавленість у здійсненні технологічного трансферту;
- посилення конкурентної боротьби на світовому ринку;
- прискорення випуску на ринок нової продукції;
- одержання доступу до додаткових ресурсів;
- проникнення і завоювання важкодоступних ринків у країнах, де широко використовуються тарифні і нетарифні бар'єри;
- одержання прибутку від продажу ліцензій на продукцію, що не

відповідає новим-стратегічним пріоритетам;

- країни з обмеженими ресурсами науково-технічного розвитку, беручи участь у міжнародному технологічному обміні, мають можливість зайняти тверду позицію на світовому ринку без додаткових витрат;
- за допомогою ліцензій створюється реклама вітчизняної продукції і завдяки цьому зростає попит на неї в інших країнах, а також вивчаються закордонні ринки;
- політичні і правові мотиви.

Міжнародні ліцензійні зв'язки здійснюються переважно між розвинутими країнами. У загальній сумі надходжень від міжнародної торгівлі ліцензіями частка розвинутих країн становить майже 98%.

У цілому оборот ліцензійної торгівлі становить близько 30 млрд. дол. на рік. Однак значущість цього ринку визначається тим, що вартість продукції, що випускається в різних країнах з іноземними ліцензіями, становить 330-400 млрд. дол. щорічно. Лідируюче положення на ринку ліцензій належить США (65% надходжень промислово-розвинутих країн від експорту ліцензій).

Об'єкти ліцензій:

- запатентований винахід чи технологічний процес;
- технологічні знання і досвід, ноу-хау;
- промислові зразки (нове художньо-конструкторське рішення, що визначає його зовнішній вигляд);
- товарний знак.

Ліцензійні угоди в більшості випадків укладають на термін 10-15 років.

Міжнародна торгівля інжиніринговими послугами

Поширеною формою міжнародного технологічного обміну є інжиніринг.

Інжиніринг — це комплекс інженерно-консультаційних послуг щодо використання технологічних та інших науково-технічних

розробок.

Сутність міжнародної торгівлі інжиніринговими послугами полягає в наданні однією стороною іншій на основі договорів комерційних інженерно-розрахункових, консультаційних, інженерно-будівельних послуг щодо:

- підготовки виробництва (передпроектні послуги; проектні послуги; післяпроектні послуги);
- забезпечення процесу виробництва (послуги з організації процесу виробництва, керування підприємством, навчання персоналу);
- забезпечення реалізації продукції;
- обслуговування будівництва й експлуатації промислових, інфраструктурних, сільськогосподарських та інших об'єктів.

Всі ці послуги носять інтелектуальний характер і спрямовані на

оптимізацію інвестиційних проектів на всіх етапах їх реалізації.

Основними чинниками, що впливають на розвиток міжнародного ринку інжинірингових послуг, є:

- прискорення науково-технічного прогресу, що призводить до істотних зрушень у структурі міжнародної торгівлі у бік збільшення торгівлі суміжними видами устаткування, що потребують спеціальних знань для вирішення технологічних і організаційних питань, починаючи від проектування підприємства до введення його в експлуатацію;

- зростання обсягу державних і приватних інвестицій, що дозволяє розширювати будівництво і вводити нові об'єкти, при проектуванні яких можуть знадобитися інжинірингові послуги;

- наявність вільного капіталу, розміщеного на ринку інжинірингових послуг;

- високий попит на інжинірингові послуги з боку країн, що вступили на шлях самостійного економічного розвитку і не мають необхідного досвіду і кадрів фахівців для розвідки і розробки своїх природних ресурсів, розвитку паливно-енергетичної бази, створення галузей важкої промисловості тощо.

- прагнення великих ТНК до зовнішньоекономічної експансії, тобто розширення сфер впливу. Вони використовують надання технічних послуг як один із засобів проникнення в економіку інших країн. Наприклад, надання інжинірингових послуг якій-небудь країні спричиняє згодом постачання машин і устаткування, вартість яких у 10-20 разів вища від вартості послуг, що обумовили їхнє постачання;

- збільшення числа великих інженерних фірм з великими оборотами і широкою сферою діяльності, створення національних і міжнародних асоціацій інженерних фірм, що сприяють розвитку інжинірингу.

До особливостей ринку інжинірингових послуг як ринку технологій належать:

- результати торгівлі інжиніринговими послугами втілені не в речовинній формі продукту, як це має місце при торгівлі технологією, а в деякому корисному ефекті, що може мати чи не мати матеріальний носій, тобто інжиніринг є непрямою формою передачі технологій. Наприклад, послуги за навчання фахівців, керування процесом будівництва не мають матеріальних носіїв;

- інжинірингові послуги пов'язані з підготовкою і забезпеченням процесу виробництва і реалізації, розрахованих на проміжне споживання матеріальних благ і послуг. Послуги виробничого характеру не відносяться до інжинірингових послуг;

- об'єктом купівлі-продажу є послуги, які пристосовані до використання в конкурентних умовах і передачі в середньому доступних науково-технічних, виробничих, комерційних та інших знань та досвіду.

Завдання для вивчення матеріалів 5 розділу

1. Проблемно-пошукові питання

1. Яким є взаємозв'язок міжнародної торгівлі та чинників виробництва?
2. Як відображається мобільність чинників виробництва в теорії порівняльних переваг та в теорії співвідношення чинників виробництва?
3. Як визначається економічний ефект від міжнародного переміщення капіталу?
4. Як здійснюється оцінка обсягів портфельних інвестицій?
5. Як здійснюється оцінка обсягів міжнародного кредитування ?
6. Як визначаються економічний ефект міграції робочої сили ?
7. В чому полягають основні тенденції сучасного розвитку міжнародного ринку технологій?
8. Які є підходи кредиторів та боржників до подолання кризи заборгованості країн, що розвиваються?
9. Як впливають технологічні інновації на процес трансформації світової економіки?
10. Які чинники виходу України на міжнародні ринки капіталів?
11. Які причини та ознаки зростання міжнародних портфельних інвестицій на сучасному етапі?
12. Як глобалізація впливає на переваги розміщення для ПІІ?
13. Як можна охарактеризувати еволюцію вивозу капіталу в сучасних умовах?

2. Питання для самостійної роботи

1. Що являє собою міжнародна міграція капіталу?
2. В чому полягають основні чинники прямих іноземних інвестицій?
3. Що таке міграція робочої сили? Які у своєму розвитку етапи пройшла міжнародна міграція робочої сили? Які основні причини сучасної міграції робочої сили?
4. Який вплив має міграція робочої сили на економіку країн-експортерів та країн-імпорттерів?
5. Назвіть основні риси «витоку умів» у 2010-і роки.
6. Які характерні риси зовнішньої міграції робочої сили з України.
7. Назвіть основні тренди розвитку міжнародної технічної допомоги у 2010-2016 роки.
8. В чому сутність міжнародної торгівлі інжиніринговими послугами?
9. Що таке міжнародна торгівля ліцензіями?
10. Як можна охарактеризувати участь у міжнародному технологічному обміні «венчурних» фірм?

3. Тестові завдання

1. Міжнародне переміщення чинників виробництва включає:
 - a) переміщення трудових ресурсів, переміщення капіталу.
 - b) переміщення товарів і послуг, переміщення інформації.
 - c) міграцію робочої сили, міграцію технології.
 - d) переміщення послуг, переміщення валюти.

2. Міжнародні потоки капіталу за джерелами походження:
 - a) державний, приватний.
 - b) національний, колективний.
 - c) міждержавний, приватний.
 - d) державний, акціонерний.

3. До державного капіталу відносяться:
 - a) державні позики, гранти, різні види дарунків чи допомоги.
 - b) державні кредити, цільові програми, різні види дарунків чи допомоги.
 - c) державні позики, фінансування, перекази.
 - d) інвестиції капіталу, надання торгових кредитів, міжбанківське кредитування.

4. До приватного капіталу відносяться:
 - a) приватні позики, гранти, різні види дарунків чи допомоги.
 - b) приватні кредити, цільові програми, різні види дарунків чи допомоги.
 - c) приватні позики, фінансування, перекази.
 - d) інвестиції капіталу, надання торгових кредитів, міжбанківське кредитування.

5. Поділ капіталу за характером використання:
 - a) підприємницький, позичковий.
 - b) офіційний, не офіційний.
 - c) акціонерний, кредитний.
 - d) підприємницький, фінансовий.

6. Форми міжнародного руху капіталу:
 - a) офіційні, капітал міжнародних організацій, приватний капітал.
 - b) короткострокові, довгострокові.
 - c) прямі закордонні, портфельні закордонні.
 - d) довгострокові.

7. Залежно від ступеню реально здійснюваного контролю за діяльністю підприємств інвестиції бувають:
- прямі, портфельні.
 - зворотні, кейсові.
 - прямі, іноземні.
 - обернені, портфельні.
8. Зарубіжні фірми за кордоном створюються у вигляді:
- дочірніх компаній, асоційованих компаній, відділень.
 - дочірніх компаній, змішаних компаній, філій.
 - батьківських компаній, спільний підприємств, відділень.
 - дочірніх компаній, національних компаній, філій.
9. Уряду найвигідніше залучення інвестицій у вигляді:
- прямих інвестицій.
 - портфельних інвестицій.
 - інших інвестицій.
 - портфельних та прямих інвестицій.
10. Яку угоду можна назвати формою прямої зарубіжної інвестиції:
- ввезення українськими банками готівкових доларів.
 - розміщення українським урядом облігаційної позики на євроборсах.
 - купівля «Славутичем» російського приватизованого підприємства.
 - купівля Національним банком України доларів США на валютному ринку.
11. Прямі закордонні інвестиції – це:
- придбання тривалого інтересу резидентом однієї країни у підприємстві – резиденті іншої країни.
 - вкладання капіталу в іноземні цінні папери.
 - вкладання капіталу з метою отримання прибутку та економічного інтересу резидентами однієї країни у резидентів іншої країни.
 - вкладання капіталу в національні цінні папери.
12. Як захід підтримки ПІІ країна, що приймає, використовує:
- підвищення курсу національної валюти;
 - надання державних гарантій;
 - надання податкових пільг;
 - всі відповіді правильні.

13. Прямий інвестор – це:

- a) акціонерне або неакціонерне підприємство, в якому резиденту іншої країни належить понад 10% акцій та голосів.
- b) державні та приватні органи, фізичні та юридичні особи, а також їх об'єднання, які володіють підприємством з інвестиціями з – за кордону.
- c) підприємства, в яких іноземному інвестору належить більше 50%.
- d) державні та приватні органи, фізичні та юридичні особи.

14. Підприємницький капітал - це:

- a) засоби які вкладаються у виробництво для отримання доходу.
- b) засоби приватних фірм і організацій які вкладаються у справу.
- c) засоби підприємств для організації процесу виробництва.
- d) засоби суб'єктів підприємницької діяльності які належать їм на правах приватної і державної власності.

15. Позичковий капітал -це:

- a) капітал який вивозиться за межі країни у вигляді надання позик на короткий чи довгий строк для отримання відсотка.
- b) капітал який вивозиться за кордон для вкладання у виробництво.
- c) капітал який вивозиться за кордон у вигляді дарунків чи допомоги.
- d) капітал який вивозиться за межі країни у вигляді депозитних сертифікатів.

16. Портфельні інвестиції:

- a) утворюються вкладанням капіталу в цінні папери підприємств у розмірах, які не забезпечують право власності або контролю за цими підприємствами.
- b) утворюються вкладанням капіталу в нематеріальні активи підприємств.
- c) утворюються вкладанням капіталу в уставний фонд підприємств.
- d) утворюються вкладанням капіталу в цінні папери підприємств у розмірах, які забезпечують право власності.

17. Види цінних паперів:

- a) акціонерні, боргові, інструменти грошового ринку, фінансові деривативи.
- b) акції, векселі, валюта, договори.
- c) акціонерні, фінансові, правові, звичайні.
- d) акціонерні, боргові, валютні, депозитні.

18. Транснаціональні корпорації – це :

- a) концерни, національні за капіталом і контролем, але міжнародні за сферою діяльності.

- b) це великі банки, що досягли такого рівня міжнародної концентрації та централізації капіталу, який дає змогу їм брати участь в економічному розділі світового ринку позичкових капіталів та кредитно-фінансових послуг.
- c) це об'єднання великих банків, який дає змогу їм брати участь в економічному розділі світового ринку позичкових капіталів та кредитно-фінансових послуг.
- d) це об'єднання національних та іноземних банків, підприємств та фірм.

19. Транснаціональні банки -це:

- a) великі банки, що досягли такого рівня міжнародної концентрації та централізації капіталу, який дає їм змогу брати участь в економічному розділі світового ринку позичкових капіталів і кредитно фінансових послуг.
- b) великі банки за допомогою яких здійснюються всі платіжно-розрахункові операції на світовому ринку.
- c) великі банки, яки приймають активну участь у розподілі основних міжнародних кредитних потоків.
- d) великі банки за допомогою яких відбувається купівля-продаж валюти на міжнародному міжбанківському ринку.

20. Транснаціональна компанія вирішила збільшити частку свого капіталу в закордонному підприємстві з 45 до 55%. Це підприємство відносно ТНК буде називатися:

- a) філія.
- b) дочірнє підприємство.
- c) асоційована компанія.
- d) підрозділ.

21. Під міжнародними розрахунками розуміють :

- a) систему організації та регулювання платежів у сфері міжнародних економічних відносин, суб'єктами яких є банки та експортери;
- b) систему організації та регулювання платежів у сфері міжнародних економічних відносин, суб'єктами яких є банки, експортери та імпортери;
- c) систему організації та регулювання платежів у сфері міжнародних економічних відносин, суб'єктами яких є банки та імпортери;
- d) систему організації та регулювання платежів у сфері міжнародних торговельних відносин.

22. В якому випадку вартість капіталу в обох країнах вирівнюється:

- a) коли країни відрізняються за забезпеченістю факторами виробництва;

- b) коли країни не відрізняються за забезпеченістю факторами виробництва;
- c) коли капітал не може вільно пересуватися між країнами;
- d) коли капітал може вільно пересуватися між країнами.

23. Що з переліченого нижче вплине на рішення про ПІІ:

- a) прагнення досягти позитивного ефекту масштабу;
- b) прагнення забезпечити доступ до природних ресурсів;
- c) бажання вкласти кошти у високоприбуткові облігації іноземного уряду;
- d) все перелічене.

24. Який з наведених способів передачі коштів не є інструментом міжнародного кредитування:

- a) розміщення коштів на депозитах;
- b) міжнародні трансферти;
- c) торгові кредити;
- d) міжнародні позики.

25. Еміграція – це:

- a) в'їзд працездатного населення в певну країну з-за кордону.
- b) виїзд працездатного населення з певної країни за кордон.
- c) переселення працездатного населення з одних країн в іншій терміном більше року, викликане причинами економічного або неекономічного характеру.
- d) переселення працездатного населення з одних країн в іншій терміном менше року.

26. Імміграція – це:

- a) в'їзд працездатного населення в певну країну з-за кордону.
- b) виїзд працездатного населення з певної країни за кордон.
- c) переселення працездатного населення з одних країн в іншій терміном більше року, викликане причинами економічного або неекономічного характеру.
- d) переселення працездатного населення з одних країн в іншій терміном менше року.

27. Міграційне сальдо – це:

- a) міжнародна міграція висококваліфікованих кадрів.
- b) різниця міграції з країни та імміграції в країну.
- c) повернення емігрантів на батьківщину на постійне місце проживання.
- d) міжнародна міграція робочої сили.

28. Реєміграція – це:
- a) міжнародна міграція висококваліфікованих кадрів.
 - b) різниця міграції з країни та імміграції в країну.
 - c) повернення емігрантів на батьківщину на постійне місце проживання.
 - d) міжнародна міграція робочої сили.
29. «Відплив інтелекту» - це:
- a) міжнародна міграція висококваліфікованих кадрів.
 - b) різниця міграції з країни та імміграції в країну.
 - c) повернення емігрантів на батьківщину на постійне місце проживання.
 - d) міжнародна міграція робочої сили.
30. Причини еміграції поділяють:
- a) на економічні та неекономічні.
 - b) на економічні та соціальні.
 - c) на економічні та політичні.
 - d) на економічні та демографічні.
31. До економічних причин міжнародної міграції належать:
- a) відмінності в оплаті праці та пенсійному забезпеченні, особисті та екологічні.
 - b) релігійні, політичні, стихійні, воєнні, геополітичні, особисті, екологічні.
 - c) різниця в оплаті праці, відмінності в оподаткуванні, різне пенсійне забезпечення.
 - d) різниця в податках, кредитних ставках, тарифах.
32. До неекономічних причин міжнародної міграції належать:
- a) відмінності в оплаті праці та пенсійному забезпеченні, особисті та екологічні.
 - b) релігійні, політичні, стихійні, воєнні, геополітичні, особисті, екологічні.
 - c) різниця в оплаті праці, відмінності в оподаткуванні, різне пенсійне забезпечення.
 - d) різниця в оплаті праці, відмінності в оподаткуванні, кредитних ставках, тарифах.
33. Міжнародна міграція у світовому масштабі приводить:
- a) до стабілізації обсягів виробництва.
 - b) до зменшення обсягів виробництва.
 - c) до збільшення обсягів виробництва.
 - d) немає впливу на світове виробництво.

34. Міграція робочої сили – це:
- а) в'їзд працездатного населення в певну країну з-за кордону.
 - б) виїзд працездатного населення з певної країни за кордон.
 - в) переселення працездатного населення з одних країн в іншій терміном більше року, викликане причинами економічного або неекономічного характеру.
 - г) переселення працездатного населення з одних країн в іншій терміном менше року.
35. На міжнародних ринках Україна виступає як:
- а) експортер робочої сили,
 - б) імпортер робочої сили.
 - в) існує рівновага в цих процесах.
 - г) не приймає участі.
36. Експортери робочої сили отримують такі вигоди:
- а) одержання переказів з-за кордону, надходження податків з фірм із працевлаштування, збільшення інвестицій з-за кордону, зменшення витрат на соціальне забезпечення, підвищення кваліфікації працівників, зменшення безробіття.
 - б) збільшення кількості висококваліфікованих фахівців, зменшення питомих витрат на оплату праці, збільшення обсягів виробництва, збільшення місцевих робітників від виконання некваліфікованої або непрестижної роботи.
 - в) одержання переказів з-за кордону, надходження податків з фірм із працевлаштування, збільшення інвестицій з-за кордону, збільшення обсягів виробництва, зменшення витрат на соціальне забезпечення, підвищення кваліфікації.
 - г) оціночний грошовий еквівалент майна, що переміщується мігрантами в момент виїзду за кордон та наступних пересилань.
37. Імпортери робочої сили отримують такі вигоди:
- а) одержання переказів з-за кордону, надходження податків з фірм із працевлаштування, збільшення інвестицій з-за кордону, зменшення витрат на соціальне забезпечення, підвищення кваліфікації працівників, зменшення безробіття.
 - б) збільшення кількості висококваліфікованих фахівців, зменшення питомих витрат на оплату праці, збільшення обсягів виробництва, збільшення місцевих робітників від виконання некваліфікованої або непрестижної роботи.
 - в) одержання переказів з-за кордону, надходження податків з фірм із працевлаштування, збільшення інвестицій з-за кордону, збільшення

обсягів виробництва, зменшення витрат на соціальне забезпечення, підвищення кваліфікації.

d) оціночний грошовий еквівалент майна, що переміщується мігрантами в момент виїзду за кордон та наступних пересилань.

38. Основні механізми контролю міграції:

a) візовий режим, збільшення оподаткування нерезидентів, соціальне страхування резидентів.

b) боротьба з нелегалами, візовий режим, збільшення оподаткування нерезидентів, соціальне страхування резидентів.

c) боротьба з нелегалами, візовий режим, стимулювання рееміграції.

d) візовий режим, стимулювання рееміграції.

39. До законодавчих методів регулювання міграції належать:

a) обмеження віку, статі, стану здоров'я, кількісне квотування, економічне регулювання, часові обмеження, географічні пріоритети, релігійні та соціальні пріоритети.

b) встановлення вимог до професійної кваліфікації, віку, стану здоров'я, кількісне квотування, економічне регулювання, часові обмеження, географічні пріоритети.

c) встановлення вимог до професійної кваліфікації, віку, статі, стану здоров'я, кількісне квотування, економічне регулювання, часові обмеження, географічні пріоритети, соціальні пріоритети, обмеження політичного характеру.

d) прийняття програм професійної підготовки та адаптації реемігрантів, амністія правопорушень, введення кількісних квот на імміграцію з країн третього світу.

40. Система заходів по зменшенню еміграції з України повинна мати:

a) внутрішнє і зовнішнє спрямування.

b) національне і міжнародне спрямування.

c) внутрішнє і наднаціональне спрямування.

d) міжнародне і зовнішнє спрямування.

41. Міжнародна передача технології – це:

a) міждержавне переміщення науково-технічних досягнень на комерційній основі.

b) міждержавне переміщення науково-технічних досягнень на комерційній або безоплатній основі.

c) переміщення науково-технічних досягнень на комерційній або безоплатній основі між резидентами та нерезидентами.

- d) переміщення інформації о науково-технічних досягнень на комерційній основі.
42. Технологія порівняно з іншими факторами виробництва:
- a) має більшу міжнародну мобільність.
 - b) має меншу міжнародну мобільність.
 - c) є стабільним фактором виробництва.
 - d) не відноситься до факторів виробництва.
43. Правовими факторами захисту технології є:
- a) патенти, ліцензії, товарні знаки, інжиніринг.
 - b) патенти та ліцензії різних видів.
 - c) патенти, ліцензії, копірайт, товарні марки.
 - d) законодавчі та нормативні акти.
44. Патент – це:
- a) свідоцтво, що дає монопольне право використання винаходу і діє протягом 15-20 років на території певної країни.
 - b) дозвіл власника технології зацікавленій стороні на використання запатентованої або незапатентованої технології за певну плату протягом певного часу.
 - c) свідоцтво, що дає монопольне право використання винаходу і діє протягом 15-20 років на території зазначених у ньому країн.
 - d) свідоцтво, що дає монопольне право використання винаходу.
45. Копірайт – це:
- a) право автора винаходу на відтворення своєї технології та продаж її третім особам.
 - b) символ, що використовується.
 - c) право автора на показ і відтворення своєї роботи.
 - d) свідоцтво, що дає монопольне право використання винаходу.
46. Формами передачі технології є:
- a) патентні та ліцензійні домовленості, «ноу-хау», інжиніринг, фрайчайзінг, рентинг, міждержавні домовленості про науково-технічне співробітництво.
 - b) патентні та ліцензійні домовленості, інжиніринг, фрайчайзінг, рентинг, міждержавні домовленості про науково-технічне та промислове співробітництво.
 - c) патентні домовленості, ліцензійні домовленості, «ноу-хау», інжиніринг, фрайчайзінг, міждержавні домовленості про науково-технічне співробітництво.

d) патенти, ліцензії, товарні знаки, інжиніринг.

47. Надання інформації і досвіду, переважно незапатентованих винаходів, називається:

- a) «ноу-хау»;
- b) інжиніринг;
- c) ліцензування;
- d) копірайт.

48. Ліцензійні платежі – це:

- a) періодичні відрахування від прибутку, суми продажу тощо, які виплачуються ліцензіатом.
- b) винагорода ліцензіара, що виплачується ліцензіатом за використання предмета домовленості.
- c) оплата ліцензіару, встановлена на основі експортних оцінок.
- d) плата за використання інформації о науково-технічних досягненнях.

49. Роялті – це:

- a) періодичні відрахування від прибутку, суми продажу тощо, які виплачуються ліцензіатом.
- b) винагорода ліцензіара, що виплачується ліцензіатом за використання предмета домовленості.
- c) оплата ліцензіару, встановлена на основі експортних оцінок.
- d) плата за використання інформації о науково-технічних досягненнях.

50. Паушальний платіж – це:

- a) періодичні відрахування від прибутку, суми продажу тощо, які виплачуються ліцензіатом.
- b) винагорода ліцензіара, що виплачується ліцензіатом за використання предмета домовленості.
- c) одноразовий платіж ліцензіару, визначений на основі експертних оцінок.
- d) плата за використання інформації о науково-технічних досягненнях.

51. Види ліцензійних платежів:

- a) роялті, участь у прибутках, періодичні платежі, паушальний платіж.
- b) роялті, паушальний платіж, участь у прибутках, участь у власності.
- c) одноразові платежі, відтерміновані платежі, рознесені в часі платежі.
- d) одноразові платежі, паушальний платіж, участь у власності.

52. Причини обмеження міжнародної передачі технології:
- a) відсутність економічних стимулів, політичні і соціальні фактори, слабка юридичне забезпечення, небезпека використання технології у воєнних цілях.
 - b) бажання утримати технологічне лідерство та міркування національної безпеки, політичні та соціальні фактори.
 - c) бажання утримати технологічне лідерство та міркування національної безпеки, міжнародні домовленості.
 - d) відсутність економічних стимулів, політичні і соціальні фактори.
53. Форми державного регулювання міжнародної передачі технології:
- a) реєстрація патентів і торгових марок, маніпуляція цінами технологій.
 - b) експортний та митний контроль, реєстрація патентів і торгових марок, встановлення завищеної вартості технології.
 - c) нетарифне регулювання, патентування та ліцензування, штучне збільшення собівартості продукції.
 - d) тарифні та нетарифні інструменти, квоти, вміст місцевих компонентів.
54. Інжиніринг - це:
- a) інженерно-технічні та консультативні послуги щодо використання технологічних та інших науково-технічних розробок.
 - b) інженерно-технічні та консультативні послуги щодо створення об'єктів промисловості, торгової та соціальної інфраструктури.
 - c) інженерно-технічні та консультативні послуги щодо створення об'єктів телекомунікацій, виробничої та соціальної інфраструктури.
 - d) інженерно-технічні та консультативні послуги щодо створення об'єктів будівництва, комерційної та соціальної інфраструктури.
55. Переміщення робочої сили з однієї країни в іншу – це:
- a) інтеграція;
 - b) міжнародна міграція;
 - c) еміграція;
 - d) імміграція.
56. За джерелом походження капітал поділяється на:
- a) прямі та портфельні інвестиції;
 - b) підприємницький та позичковий капітал;
 - c) офіційний та приватний капітал;
 - d) короткостроковий та довгостроковий капітал.
57. За характером використання капітал поділяється на:
- a) прямі та портфельні інвестиції;

- b) підприємницький та позичковий капітал;
- c) офіційний та приватний капітал;
- d) короткостроковий та довгостроковий капітал.

58. За метою вкладення капітал поділяється на:

- a) прямі та портфельні інвестиції;
- b) підприємницький та позичковий капітал;
- c) офіційний та приватний капітал;
- d) короткостроковий та довгостроковий капітал.

59. Різновид іноземних інвестицій, призначених для виробництва і забезпечення контролю над діяльністю підприємств завдяки володінню контрольним пакетом акцій – це:

- a) прямі іноземні інвестиції;
- b) портфельні інвестиції;
- c) кошти державного бюджету або міжнародних організацій (МВФ, Світовий банк тощо), які переміщуються за кордон або приймаються з-за кордону за рішенням урядів чи міжурядових організацій;
- d) кошти приватних фірм, банків та інших недержавних організацій, які надаються у вигляді інвестицій, торгових кредитів, міжбанківського кредитування.

60. Кошти, що надаються з метою отримання певного відсотка – це:

- a) а) приватний капітал;
- b) б) позичковий капітал;
- c) в) підприємницький капітал;
- d) г) короткостроковий капітал.

61. Кошти приватних фірм, банків та інших недержавних організацій, які надаються у вигляді інвестицій, торгових кредитів, міжбанківського кредитування – це:

- a) приватний капітал;
- b) позичковий капітал;
- c) підприємницький капітал;
- d) короткостроковий капітал.

62. Кошти, які прямо або побічно вкладаються у виробництво з метою отримання прибутку – це:

- a) офіційний капітал;
- b) позичковий капітал;
- c) підприємницький капітал;
- d) короткостроковий капітал.

63. Вкладення капіталу в іноземні цінні папери, які не дають інвестору права реального контролю над об'єктом інвестування, а лише дають йому переважне право на отримання доходу відповідно до набутої ним частки «портфеля» об'єкта інвестування, яка в міжнародній практиці, як правило, не перевищує 10% - це:

- a) прями іноземні інвестиції;
- b) портфельні інвестиції;
- c) приватний капітал;
- d) офіційний капітал.

64. Головним мотивом для здійснення міжнародного портфельного інвестування є:

- a) отримання за кордоном більш високих доходів;
- b) можливість контролювати об'єкт інвестування;
- c) можливість здійснення технологічного трансферу;
- d) доступ до дешевої робочої сили та сировини.

65. Рух позичкового капіталу за національні кордони країн між суб'єктами міжнародних економічних відносин, пов'язане з наданням валютних і товарних ресурсів – це:

- a) прями іноземні інвестиції;
- b) портфельні інвестиції;
- c) міжнародний кредит;
- d) підприємницький капітал.

66. Кредитне зобов'язання банку в іноземній валюті, яка виступає як наднаціональна валюта – це:

- a) єврокредит;
- b) кредит, який надає «Приватбанк» українській фірмі у гривнях;
- c) кредит, який отримує український уряд від МВФ у доларах США;
- d) немає жодної вірної відповіді.

67. Позика, що надається фірмою-експортером однієї країни імпортеру іншої країни у вигляді відстрочки платежу при реалізації товарів та послуг – це:

- a) валютний кредит;
- b) факторинг;
- c) форфейтинг;
- d) товарний кредит.

68. Покупка спеціалізованою фінансовою компанією грошових вимог експортера до імпортера та їх інкасація, тобто стягування боргу з покупця – це:
- валютний кредит;
 - факторинг;
 - форфейтинг;
 - товарний кредит.
69. Покупка банком - форфейтером на повний термін і за заздалегідь встановленим умовам векселів та інших боргових і платіжних документів – це:
- валютний кредит;
 - факторинг;
 - форфейтинг;
 - товарний кредит.
70. Повернення робочої сили в країну - еміграції (на батьківщину) –це:
- еміграція;
 - рееміграція;
 - імміграція;
 - постійна міграція.
71. В якості економічної причини міжнародної міграції робочої сили виділяють:
- незадоволеність заробітною платнею;
 - причини, пов'язані з масштабами, темпами та структурою накопичення капіталу;
 - нестача робочих місць;
 - незадоволеність умовами праці.
72. Для якого етапу міжнародної міграції робочої сили характерна поява країн так званого «переселенського капіталізму»:
- I етап;
 - II етап;
 - III етап;
 - IV етап.
73. Для якого етапу міжнародної міграції робочої сили характерна світова криза 1929-1933 рр. та поява замкнутої системи СРСР:
- I етап;
 - II етап;
 - III етап;
 - IV етап.

74. Якому етапу міжнародної міграції робочої сили притаманні процеси інтеграції та так званий «витік мозків»:
- a) I етап;
 - b) II етап;
 - c) III етап;
 - d) IV етап.
75. В якому році відбувся найбільший сплеск міжнародної міграції робочої сили за даними ООН?
- a) 2000 р.;
 - b) 1998 р.;
 - c) 1990 р.;
 - d) 1954 р.
76. До якої країни прямує кожен п'ятий мігрант?
- a) Велика Британія;
 - b) США;
 - c) Китай;
 - d) Японія.
77. В якому регіоні проживає більшість міжнародних мігрантів?
- a) Європа;
 - b) Азія;
 - c) Південна Америка;
 - d) Африка.
78. Сальдо міжнародної міграції Україні в останні роки є:
- a) позитивним;
 - b) від'ємним;
 - c) дорівнює 0;
 - d) немає жодної правильної відповіді.
79. Найбільше позитивне сальдо міжнародної міграції з регіонів України має:
- a) Одеська область;
 - b) м. Київ;
 - c) Рівненська область.
80. До якого шляху передачі технологій відноситься обмін делегаціями?
- a) комерційний;
 - b) некомерційний;
 - c) матеріальний;
 - d) нематеріальний.

81. До якого шляху передачі технологій відноситься діяльність міжнародних організацій у сфері науки та техніки?
- a) комерційний;
 - b) некомерційний;
 - c) матеріальний;
 - d) нематеріальний.
82. До якого шляху передачі технологій відноситься технологічні лінії?
- a) регіональний;
 - b) некомерційний;
 - c) матеріальний;
 - d) нематеріальний.
83. До якого шляху передачі технологій відноситься видача патентів?
- a) комерційний;
 - b) міжнародний;
 - c) матеріальний;
 - d) нематеріальний.
84. Свідоцтво, що видається відповідним державним закладом винахіднику, що засвідчує його монопольне право на використання цього винаходу – це:
- a) патент;
 - b) ліцензія;
 - c) «ноу-хау»;
 - d) копірайт.
85. Дозвіл, що видається власником технології, захищеної або незахищеної патентом, зацікавленій стороні на використання цієї технології протягом певного часу й за певну плату – це:
- a) патент;
 - b) ліцензія;
 - c) «ноу-хау»;
 - d) копірайт.
86. Ексклюзивне право автора літературного, аудіо-або відеотвору на показ і відтворення своєї роботи – це:
- a) патент;
 - b) ліцензія;
 - c) «ноу-хау»;
 - d) копірайт.

87. Символ (малюнок, графічне зображення, сполучення букв і т.п.) певної організації, який використовується для індивідуалізації виробника товару і який не може бути використаний іншими організаціями без офіційного дозволу власника – це:

- a) патент;
- b) ліцензія;
- c) товарний знак;
- d) копірайт.

88. Який вид ліцензії передбачає те, що за ліцензіаром залишається право самостійно використовувати об'єкт ліцензії, а також надавати ліцензії на дану технологію й іншим ліцензіатам на даній території?

- a) проста ліцензія;
- b) виключна ліцензія;
- c) повна ліцензія;
- d) відкрита ліцензія.

89. Який вид ліцензії передбачає монопольне право ліцензіата використовувати технологію і відмову ліцензіара від самостійного використання запатентованих винаходів чи «ноу-хау» і їхнього продажу на визначеній території?

- a) проста ліцензія;
- b) виключна ліцензія;
- c) повна ліцензія;
- d) відкрита ліцензія.

90. Який вид ліцензії надає ліцензіату виключне право на використання патенту або «ноу-хау» протягом терміну дії угоди і відмову ліцензіара від самостійного використання предмета ліцензії протягом цього терміну?

- a) проста ліцензія;
- b) виключна ліцензія;
- c) повна ліцензія;
- d) відкрита ліцензія.

91. Роялті – це:

- a) певна фіксована ставка (у відсотках), що сплачується ліцензіатом через певні узгоджені проміжки часу (щорічно, щоквартально, щомісячно чи до певної дати);
- b) певна, твердо зафіксована в угоді сума ліцензійного винагороди;
- c) оплату ліцензіатом певної встановленої в угоді суми у вигляді одноразового внеску або частинами протягом встановленого в угоді терміну або за виконання певних умов;
- d) взаємне надання ліцензій.

92. Паушальний платіж – це:

- a) певна фіксована ставка (у відсотках), що сплачується ліцензіатом через певні узгоджені проміжки часу (щорічно, щоквартально, щомісячно чи до певної дати);
- b) певна, твердо зафіксована в угоді сума ліцензійного винагороди;
- c) оплату ліцензіатом певної встановленої в угоді суми у вигляді одноразового внеску або частинами протягом встановленого в угоді терміну або за виконання певних умов;
- d) взаємне надання ліцензій.

93. Виїзд імігрантів з країни іміграції або повернення емігрантів на батьківщину називається:

- a) міграція;
- b) іміграція;
- c) еміграція;
- d) рееміграція.

94. Відносно низька заробітна плата імігрантів і можливість знизити оплату праці вітчизняним працівникам дозволяє:

- a) перемістити капітал у працenaдлишкові регіони;
- b) вивільнити робочу силу, котра шукає собі застосування в інших країнах;
- c) інших країнах;
- d) знизити витрати виробництва;
- e) збільшити нагромадження капіталу.

95. Що є економічною основою розподілу трудових ресурсів між національними ланками світового господарства?

- a) відчуження безпосередніх виробників від засобів виробництва;
- b) високий рівень життя;
- c) взаємозв'язаність країн та нерівномірність їх соціально-економічного розвитку;
- d) формування економічних зв'язків у світовому господарстві.

96. Від чого залежить пропозиція робочої сили на світовому ринку праці?

- a) від заробітної плати;
- b) від рівня правової захищеності працівника;
- c) від регіонально-галузевого регулювання рівня оплати праці та її диференціації;
- d) від ситуації на внутрішніх ринках праці країн-експортерів і країн-імпортерів робочої сили.

97. Яка модель трудових відносин характеризується свободою роботодавця у відносинах найму і звільнення?

- a) європейська;
- b) континентальна;
- c) китайська;
- d) англосаксонська.

98. Для якої моделі трудових відносин характерний високий рівень правової захищеності працівника та жорсткі норми трудового права?

- a) європейської;
- b) континентальної;
- c) китайської;
- d) англосаксонської.

99. Основними постачальниками робочої сили на світовий ринок є:

- a) високорозвинені країни;
- b) країни Східної Європи;
- c) країни колишнього СРСР;
- d) слаборозвинені в економічному відношенні країни.

100. Які заходи внутрішнього спрямування є головними щодо зменшення еміграції робочої сили?

- a) створення робочих місць;
- b) розширення іноземного інвестування;
- c) розширення торгівлі товарами вітчизняного виробництва;
- d) підготовка на сучасному рівні молодих спеціалістів.

РОЗДІЛ 6. МІЖНАРОДНІ РЕГУЛЯТОРИ РУХУ ЧИННИКІВ ВИРОБНИЦТВА

Ключові поняття:

Міжнародне інвестування, міжнародний технологічний обмін, міжнародна міграція робочої сили, Багатостороння агенція з гарантії інвестицій, Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів, Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності, Міжнародна організація праці.

6.1. Регулювання міжнародного інвестування

Важливе місце в регулюванні міжнародного інвестування займають Багатостороння агенція з гарантії інвестицій – БАГІ (Multilateral Investment Guarantee Agency – MIGA) та Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів – МЦУІС (International Center for Settlement of Investment Disputes – ICSID).

БАГІ Агенція заснована в 1988 році. Місцезнаходження її – м. Вашингтон. До її складу входить 181 член. Україна стала членом БАГІ з 1995 року.

Основні цілі:

- сприяння збільшенню притока інвестицій в країни, що розвиваються, через надання гарантій, включно страхування, по некомерційним ризикам;
- здійснення досліджень, збір і поширення інформації для сприяння інвестуванню;
- надання технічної допомоги країнам, проведення консультацій з інвестиційних питань.

Організаційна структура:

- Рада керуючих;
- Директорат;
- Комітет з розвитку;
- Президент.

Рада керуючих складається з тих самих осіб, що й Рада керуючих МБРР й виконує такі ж функції стосовно до цілей БАГІ.

Директорат складається з 24 виконавчих директорів та їх заступників. Президент МБРР за посадою є головою Директорату БАГІ. Директорат займається поточними справами.

Комітет з розвитку являє собою групу міністрів великих країн; вони здійснюють моніторинг з проблем розвитку в сфері економіки й фінансів.

Президент БАГІ призначається Директоратом за пропозицією президента МБРР. Займається організаційною роботою.

Основні напрями діяльності БАГІ. Вона була утворена з тим, щоб залучити потенційних інвесторів до країн, що розвиваються, забезпечити їх від некомерційних ризиків і таким чином стимулювати туди потоки інвестицій. До некомерційних ризиків належать: війни, соціальні вибухи, експропріація вкладеного капіталу, неможливість перевезення прибутку за кордон і таке інше.

Гарантії надаються тільки інвесторам із кран-членів БАГІ. Строк гарантій - 15-20 років по прямих інвестиціях, по позиках – понад три роки. Основна вимога надання гарантій: інвестор повинен бути резидентом країни-члена БАГІ; інвестиція ж може призначатися для будь-якої країни, навіть такої, що не входить до БАГІ.

Гарантії БАГІ, по суті, є страховкою, за одержання якої треба сплатити від 0,25% до 1,25% за кожні 100 доларів вартості гарантії.

БАГІ надає консультативні й рекламні послуги через спеціальний Департамент політичних і консультативних послуг.

МЦУІС Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів заснований в 1966 р. Місцезнаходження його – м. Вашингтон. До складу Центру входить 161 член.

Головна мета – сприяти притоку іноземних капіталів шляхом створення умов для примирення й урегулювання спорів між урядами й іноземними інвесторами. МЦУІС не є кредитною організацією в прямому розумінні слова; через це його не завжди включають до Групи Світового банку, хоча за цілями й організаційно він з нею пов'язаний.

Організаційна структура:

- Адміністративна рада;
- Технічний секретаріат;
- Президент.

Адміністративна рада складається з керуючих від кожної країни-члена й займається обговоренням найважливіших проблем Центру.

Технічний секретаріат виконує поточну роботу. Його очолює Генеральний секретар, який є віце-президентом Всесвітнього банку.

Президентом Центру є президент Всесвітнього банку.

Діяльність МЦУІС. Центр виступає в ролі арбітра між інвестором й урядом країни в разі виникнення конфлікту. Процес урегулювання інвестиційних спорів має дві форми: примирення й арбітраж. **Примирення** досягається в тому випадку, якщо вдається переконати обидві сторони у можливості вирішення конфлікту узгоджено, через взаємні поступки. Якщо ж примирення неможливе, то МЦУІС виносить аргументоване рішення на користь однієї з сторін; така процедура має назву **арбітражу**.

6.2. 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.

Будь-яке несанкціоноване використання інтелектуальної власності є порушенням прав власника. Стандарти, які приймаються різними країнами для захисту своїх винаходів, промислових зразків, товарних знаків, а також ефективність, з якою вони застосовуються, впливають на розвиток міжнародного технологічного обміну. Це пов'язано, по-перше, з тим, що економічна діяльність у більшості промислово розвинутих країн здебільшого стає насиченою науково-дослідними і технологічними розробками. У результаті їхня експортна продукція містить у собі дедалі більше технологічних і творчих складових, котрі підпадають під права інтелектуальної власності (ПІВ). Як наслідок — виробники зацікавлені в забезпеченні того, що де б вони не продавали свою продукцію, їхні права на патенти були адекватно захищені і це давало б їм можливість компенсувати свої витрати на науково-дослідні розробки. По-друге, в багатьох країнах, що розвиваються, після того, як були зняті відповідні обмеження на іноземні інвестиції, з'явилися нові можливості для виробництва запатентованої продукції на основі ліцензій або в рамках спільних підприємств. Однак готовність промисловців з розвинутих країн передавати свої технології залежить від того, наскільки система захисту ПІВ у країні-одержувачі може забезпечити їм те, що їх права власності на технології будуть адекватно захищені і не будуть узурповані місцевими партнерами, які можуть використовувати чужі розробки. По-третє, технологічні поліпшення продукції, яка попадає в міжнародну торгівлю, відповідають технологічним досягненням, які зробили репродукцію і виготовлення сурогатів простими і дешевими. У тих країнах, де законодавство з ПІВ не чітко впроваджується в життя, це призводить до виробництва підроблених товарів чи піратської продукції не тільки для продажу на вітчизняному ринку, й для продажу на експорт.

Проблемами захисту прав інтелектуальної власності займаються такі міжнародні організації як **Європейська патентна організація (ЄПО)**, **Світова організація інтелектуальної власності (СОІВ)**, **Світова організації торгівлі (СОТ)**.

Основними цілями **Європейської патентної організації**, 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 (надання текстів Конвенції про видачу європейських патентів, наукових монографій, інформаційних матеріалів різними мовами, видання щомісячного

«Службового вісника» і щорічного «Європейського патентного листка», щорічного звіту тощо). ЄГЮ також надає патентну інформацію більше, ніж з 50 країн і забезпечує патентний пошук [49, р.72].

Сферою діяльності **Світової організації інтелектуальної власності**, 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 [49, р.74].

В адміністративному підпорядкуванні СОІВ знаходяться такі угоди:

- Паризька конвенція про захист промислової власності, перша редакція якої була підписана в 1883 р. Потім Конвенція багато разів переглядалася і доповнювалася. До неї сьогодні приєдналися 96 країн світу. її мета — надання більш пільгових умов для патентування винаходів, промислових зразків, реєстрації товарних знаків іноземними громадянами;
- Мадридська конвенція про міжнародну реєстрацію товарних знаків (1891 р.);
- Мадридська угода про боротьбу з фальшивими даними про джерела походження товару (1883 р.);
- Гаазька угода про міжнародне депонування промислових зразків або моделей (1925р.);
- Ніццька угода про міжнародну класифікацію товарів і послуг для реєстрації товарних знаків (1957 р.);
- Ліссабонська угода про охорону даних про походження товару і їх міжнародну реєстрацію (1958 р.);
- Локарнська угода про міжнародну класифікацію промислових зразків або моделей (1968 р.);
- Договір про реєстрацію товарних знаків, підписаний у Відні в 1973 р.;
- Будапештська угода про міжнародне визнання депонування мікроорганізмів для цілей патентної процедури (1977 р.);
- Договір про патентну кооперацію, підписаний у 1970 р. у Вашингтоні, який передбачає можливість складання і подачі в національне відомство міжнародної заявки у випадках, коли заявник бажає забезпечити охорону винаходу в декількох країнах;
- Бернська конвенція про охорону літературних і художніх творів (1886 р.);

- Римська конвенція про захист прав артистів-виконавців, виробників фонограм і радіомовних організацій (1961 р.);
- Женевська конвенція про охорону інтересів виробників фонограм від незаконного відтворення їх продукції (1971 р.);
- Брюссельська конвенція про поширення несучих програм сигналів, які передаються через супутники (1974 р.).

У правовій системі СОТ однією із трьох її складових крім ГАТТ і ГАТС, є Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (Угода ТРІПС). Передумовами прийняття Угоди ТРІПС є наявність значних розходжень у стандартах, що регулюють охорону і реалізацію прав інтелектуальної власності, а також відсутність багатосторонніх правил, які стосуються міжнародної торгівлі підробленими товарами, що стало джерелом зростаючої напруженості в міжнародних економічних відносинах.

Угода ТРІПС ґрунтується на положеннях основних міжнародних конвенцій з прав інтелектуальної власності (ПІВ). Її важливою рисою є те, що закладений міжнародними конвенціями стандартний захист одержав правовий захист.

Від країн вимагається не вдаватися до дискримінації іноземців, а також між іноземцями та вітчизняними громадянами щодо набуття, обсягу та збереження прав інтелектуальної власності, тобто від країн вимагається поширення РНС та національного режиму.

До об'єктів інтелектуальної власності в Угоді ТРІПС відносяться:

- авторське право та суміжні права;
- товарні знаки;
- географічні позначення;
- промислові зразки;
- патенти;
- компонування (топографії) інтегральних мікросхем;
- нерозголошена інформація.

Авторське право та суміжні права. Головним предметом захисту авторського права є оригінальні літературні, наукові, художні товари та подібні роботи виконавців, продюсерів звукозаписів та організацій, що ведуть транслявання в ефірі.

Права власників авторських прав – це виключні права дозволяти іншими використовувати захищений товар. Дозвіл власників прав вимагається в таких випадках: право на репродукцію, виконання (публічне виконання твору в театральних закладах), запис (здійснення звукового запису твору), на художні фільми, телерадіомовлення, переклад та адаптацію.

Стандарти захисту ПІВ такі:

- захист авторського права поширюється на вислови, а не на ідеї, процедури, способи дії або математичні концепції як такі;
- країни-члени повинні виконувати Статті 1-21 Бернської конвенції;

- комп'ютерні програми охороняються подібно до охорони, що надається літературним творам;
- компіляція даних, яка завдяки відбору чи впорядкуванню її змісту є результатом інтелектуальної творчої діяльності, охороняється як така;
- автори комп'ютерних програм і звукових записів повинні мати право дозволяти або забороняти комерційний прокат широкому загалу.

Суміжні права – це права артистів-виконавців, виробників записів (фонограм), організацій телерадіомовлення. Виконавцям надається можливість запобігти наступним діям, якщо записи здійснюються без їхнього дозволу; захист, що надається виконавцям та виробникам фонограм, триває принаймні до закінчення 50-річного періоду; телерадіомовні організації повинні мати право заборони запису свої програм, їх відтворення та ретрансляцію через телерадіомовні засоби щонайменше 20 років.

Патенти. Будь-який винахід, на який має бути зареєстрований патент, повинен бути новим, включати винахідницьку стадію та бути придатним для промислового застосування.

Країни повинні видавати патенти на винаходи у всіх сферах технологій як для товарів, так і для процесів, включаючи ті, котрі застосовуються для виробництва товарів. Крім того, патенти повинні видаватися без дискримінації щодо місця винаходу, і незалежно від того, чи товари імпортовані, чи вироблені на внутрішньому ринку.

Патенти дають їх власникам ексклюзивні права власності. Це дозволяє власникам запобігати використанню захищених винаходів іншими. Виробники, що бажають використовувати запатентовані винаходи, повинні одержати відповідні ліцензії чи дозволи від власників таких патентів, які, як правило, вимагатимуть сплати належних роялті.

Якщо предметом патенту є товар, то треті особи можуть виробляти, продавати або імпортувати такий товар лише за згодою власника патенту. У тому випадку, коли процес запатентовано, треті сторони не можуть застосовувати його без згоди власника відповідного патенту. Вони також не можуть без такої згоди продавати або імпортувати товари, які безпосередньо отримані з використанням запатентованого процесу.

В Угоді передбачається примусове ліцензування, якщо власник патенту відмовляється ліцензувати використання запатентованого винаходу, висуваючи необґрунтовані умови. Законодавством багатьох країн передбачається, що у випадку, коли запатентованого товару немає в наявності, або коли є в наявності за непомірними цінами, то уряд, виходячи з державних інтересів, може дозволити зацікавленому виробнику використовувати патент за умови виплати власнику патенту адекватних роялті. Однак Угода закладає жорсткі умови для такого виду ліцензування з метою забезпечення того, щоб примусові ліцензії видавалися лише у виняткових ситуаціях і на об'єктивній основі.

Примусові ліцензії можуть видаватися лише, якщо зацікавленому виробнику не вдалося одержати дозвіл на розумних умовах:

- примусова ліцензія надаватиметься для використання переважно на внутрішньому ринку;
- її дія повинна бути закінченою, якщо та коли умови, що призвели до її видачі, перестали існувати;
- у випадку технології напівпровідників ліцензія повинна призначатися тільки для некомерційного використання державою або виправлення практики, яка в результаті судових процедур визнана антиконкурентною;
- видача такої ліцензії повинна бути для неексклюзивного використання;
- власник патенту повинен отримати адекватну винагороду, беручи до уваги економічну цінність такої ліцензії;
- власник патенту повинен мати право подавати апеляцію проти прийняття рішення щодо надання примусової ліцензії або проти будь-якого рішення стосовно наданої винагороди.

Незважаючи на те, що власники патенту мають ексклюзивні права власності на свої винаходи, вони не можуть приховувати технічну інформацію на них. Законодавство більшості країн вимагає від заявників на патенти розголошувати таку інформацію на товари чи процеси, які підлягають патентуванню, оскільки це дає можливість технічно кваліфікованим фахівцям зрозуміти і використовувати її для подальшої дослідницької роботи або для промислового використання після закінчення дії патенту. Така інформація може бути отримана будь-якою зацікавленою особою від патентного офісу після сплати необхідних платежів.

Ці вимоги щодо розголошення інформації дозволяють урядам при видачі патентних прав досягти дві мети. По-перше, надаючи виняткові (ексклюзивні) права, уряди дають винахідникам стимул та винагороду за їх винахідницьку діяльність. По-друге, вимагаючи від винахідників розголошення інформації про свої винаходи в державних інтересах, уряди намагаються забезпечити, щоб такі винаходи використовувалися на користь суспільства, а також для подальших технологічних науково-дослідних розробок. Незважаючи на те, що така інформація не може бути використана для комерційних цілей іншими особами до закінчення терміну дії патенту, вона відкрита для будь-якого університету, наукової установи чи бізнесового підприємства для проведення подальших досліджень. Вони можуть навіть подавати заявки на другий патент на основі раніше запатентованого винаходу.

Товарні знаки. Власники зареєстрованих товарних знаків мають виняткові (ексклюзивні) права не дозволяти третім сторонам використовувати ідентичні чи подібні знаки на товари, що схожі на ті, стосовно яких зареєстрований товарний знак, якщо таке використання призвело б до ймовірної плутанини.

Угода ТРІПС вимагає від країн-членів не запроваджувати щодо використання товарних знаків спеціальних вимог, які б, наприклад, могли нанести шкоду їх здатності відрізнити товари чи послуги одного підприємства від товарів чи послуг інших підприємств. Угода також зобов'язує країни скасовувати практику надання дозволів на використання іноземних товарних знаків тільки тоді, коли вони поєднуються з іншим товарним знаком вітчизняного походження.

Країни-члени мають можливість вільно визначати умови ліцензування і передачі прав на товарні знаки. Однак власники зареєстрованих товарних знаків не повинні бути зобов'язані давати ліцензію на використання товарних знаків. Крім того, вони мають право передавати права на товарний знак з передачею підприємства, якому належить товарний знак або без такої передачі.

Захист, що надається власникові зареєстрованого товарного знаку, ґрунтується на припущенні, що він буде використовувати його в торгівлі. Закони більшості країн передбачають скасування товарного знаку, якщо він не використовується упродовж визначеного часу.

Угода ТРІПС закладає деякі положення, які варто дотримуватись при скасуванні товарних знаків через їх невикористання. Вона передбачає, що будь-який зареєстрований товарний знак може бути анульованим лише в результаті безперервного терміну невикористання знака, щонайменше упродовж трьох років. При цьому необхідно враховувати обставини, що виникають незалежно від волі власника іноземного товарного знаку, наприклад, торговельні обмеження на імпортування і послуг, що охороняються товарним знаком. Більше того, використання, наприклад, ліцензіатом повинно визнаватися як використання власником товарного знаку.

Угода ТРІПС зобов'язує країни-члени забезпечувати охорону промислових зразків, які повинні бути новими чи оригінальними. Власник захищеного зразка має виняткове (ексклюзивне) право на його використання і може перешкоджати третім сторонам, які не одержали його згоди створювати, продавати чи імпортувати вироби, скопійовані чи значною мірою скопійовані із захищеного зразка.

Географічні позначення. Угода передбачає, що країни-члени повинні забезпечити законні засоби, щоб запобігти використанню будь-яких географічних позначень, які вводять в оману широкий загал стосовно географічного походження товару, та будь-якого використання, яке є актом недобросовісної конкуренції. Більш високі рівні захисту забезпечуються для географічних позначень, які ідентифікують вина та спиртні напої. Географічні позначення, які супроводжуються такими словами, як «сорт», «тип», «стиль», «імітація» тощо, також охороняються.

Компонування (топографія) інтегральних мікросхем. Захист повинен включати право щодо охорони імпорту, продажу чи розповсюдження з комерційною метою. Країни-члени повинні вважати незаконними такі дії, як

імпортування, продаж або розповсюдження з комерційною метою інтегральних мікросхем і топографій, якщо вони здійснюються без дозволу власника прав. «Невинні порушники» можуть розпоряджатися наявною продукцією, придбаною до того, як їм стало відомо, що використання топографії є незаконним. Однак вони повинні сплатити власнику прав розумну суму роялті. Забороняється примусове ліцензування захищеного права за винятком окремих випадків.

Нерозголошена інформація. В Угоді ТРІПС містяться положення, які вимагають, щоб закрита інформація – комерційна таємниця чи ноу-хау – користувались захистом. Такий захист вживається до інформації секретної, що має комерційну цінність через свою таємність, і яка підпадає під розумні заходи, щоб тримати її в секреті. Угода не вимагає, щоб закрита інформація трактувалася як форма власності, проте вона застерігає, що особа, яка на законних підставах має контроль над такою інформацією, повинна мати можливість перешкоджати її розголошенню, одержанню чи використанню іншими особами без її згоди таким чином, що не суперечить комерційній практиці.

Права інтелектуальної власності обмежені за термінами. Мінімальний період охорони відрізняється залежно від країни.

Мінімальний період охорони:

- патентів – 20 років з моменту подачі заяви на патент;
 - товарних знаків – 7 років з моменту початкової реєстрації і кожного поновлення реєстрації. Реєстрація відновлюється на невизначений термін;
 - промислових зразків – щонайменше 10 років.
 - авторське право – впродовж життя автора плюс 50 років.
- Кінематографічні роботи: 50 років з моменту, коли робота була представлена на розсуд публіки. Фотографічні роботи або роботи прикладного мистецтва: 25 років після створення даної роботи. Виконавці та продюсери (виробники) фонограм: 50 років після закінчення календарного року, в якому був зроблений звукозапис. Мовлення: 20 років після закінчення календарного року, в якому відбулася передача в ефірі;
- топології інтегральних схем – 10 років з дати реєстрації або, коли реєстрація не потрібна, 10 років з дати першого використання.

З метою забезпечення того, щоб поліпшений і посилений захист ПІВ не позначався негативно на передачі технологій на розумних комерційних умовах, передбачається, що країни можуть вживати відповідні заходи, включаючи заходи законодавчого характеру, для запобігання власниками інтелектуальної власності зловживанню своїми правами, а також прийняттю практики, яка стримує торгівлю чи несприятливо впливає на передачу технологій.

В Угоді сформульовані зобов'язання урядів країн-членів передбачати у своєму національному законодавстві процедури і гарантії, спрямовані на те, щоб забезпечити ефективну реалізацію ПІВ. Вимоги до процедур:

- повинні бути справедливими і ґрунтуватися на принципах рівноправності;
- не повинні бути складними, дорогими, встановлювати нереальні терміни, вести до необґрунтованих затримок;
- повинні передбачати можливість звертання в судові інстанції для перегляду остаточних адміністративних рішень і право виносити спірні питання на судові розгляди.

Виконання Угоди і дотримання урядами положень, що містяться в ньому, контролює Рада з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності.

Уряди різних країн часто прагнуть обмежити з тих чи інших причин передачу технологій. Так, обмеження експорту новітньої технології пояснюється бажанням утримати технологічне лідерство на світовому ринку чи міркуванням національної безпеки. Обмеження імпорту технології часто пов'язано з необхідністю зниження іноземної конкуренції, збереження робочих місць, чи невідповідністю національних стандартів іноземним технологіям.

З метою виконання умов міжнародних угод країни-учасниці вводять державний контроль за продажем технічних досягнень, що можуть бути використані для створення хімічної, бактеріологічної, ракетної зброї. Особливому контролю піддається вивезення технологій, призначених для створення продукції, що має мирне призначення, але які можуть бути використані і для виробництва зброї масового знищення.

Державні механізми міжнародного технологічного обміну бувають прямі, що здійснюються органами експортного контролю, методами митного і прикордонного контролю, і непрямі, здійснювані через державну систему реєстрації патентів і торговельних знаків.

6.3. Регулювання міжнародної міграції робочої сили

Регулювання міжнародної міграції робочої сили здійснює Міжнародна організація праці – МОП (International Labor Organization - ILO). Вона була утворена в 1919 р. як автономна організація в складі Ліги Націй; з 1946 року стала спеціалізованим закладом ООН. До неї входять 187 країн-членів, в тому числі Україна. Штаб-квартира знаходиться у Женеві. Особливістю МОП, яка відрізняє її від інших міжнародних організацій, є те, що представництво кожної країни-члена складається з трьох соціальних верств: від урядовців, від підприємців, від трудівників.

Головна мета МОП - сприяння встановленню соціальної справедливості в сфері праці, захист інтересів трудящих на основі соціального партнерства, поліпшення умов праці.

Після Другої світової війни основні цілі й принципи МОП знайшли підтвердження й розширення у Філадельфійській декларації, в якій наголос робився на широку співпрацю з країнами, що розвиваються.

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 достойної зайнятості;
- розширення охоплення й підвищення ефективності соціального захисту для всіх;
- зміцнення трьохсторонньої структури й підтримка соціального діалогу.

Функції: нормативна діяльність; технічне співробітництво; підготування досліджень і публікацій.

Нормативна діяльність полягає в розробці міжнародних Конвенцій і рекомендацій по регулюванню умов праці, зайнятості, прибутків, соціального забезпечення й основних прав людини й управління працею. Розробка нормативів є головним напрямком діяльності МОП. Держава-член зобов'язана регулярно надсилати до Організації звіти про виконання її Конвенцій, а також інформацію про відповідність національного законодавства нормативам МОП. Серед конвенцій важливе місце посідають питання заробітної плати, тривалості робочого дня, соціального страхування, відпусток, що оплачуються, служби найму робочої сили, робітничої інспекції. Конвенції й рекомендації МОП складають «**Міжнародний трудовий кодекс**», що є основою регулювання трудових відносин в країнах-членах.

Конвенції й рекомендації МОП – акти міжнародно-правового регулювання праці. Вони не є міжнародними договорами й не потребують ратифікації. Конвенції й рекомендації являють собою звернення до держав з побажанням включити відповідні норми в національне законодавство.

Конвенції й рекомендації МОП охоплюють практично усі питання у сфері праці. До них належать деякі основні права людини, зокрема, свобода об'єднання, право на створення організації, трудові відносини, політика в галузі зайнятості, умови праці, соціальне забезпечення, техніка безпеки й охорони праці, зайнятість і права мігрантів.

Положення мігрантів взагалі є однією з центральних проблем, що знаходиться в сфері уваги МОП. Ще на першій сесії Генеральної конференції МОП у 1919 р. була прийнята рекомендація „Про взаємність в області відносин до трудящих-іноземців”. Права мігрантів забезпечуються Конвенцією №97 „Про трудящих-мігрантів”. Згідно з цим документом країни-члени МОП зобов'язуються діяти без дискримінації по ознаці національності, раси, релігії або статі і надавати не менш сприятливі, ніж для власних громадян, умови в заробітній платі, тривалості робочого часу, соціальній забезпеченості. Мігранти мають бути забезпечені житлом, мають право брати участь у колективних договорах. Послуги, що робляться мігрантам державними службами працевлаштування, надаються безкоштовно.

У Конвенції №43 (прийнята у 1975 р.) наголошується, що країни-члени МОП зобов'язані розробляти й здійснювати національну політику, спрямовану на сприяння й гарантію рівності можливостей у відношенні праці і зайнятості, соціального забезпечення для осіб, що перебувають на законних підставах, як мігрантам, так і членам їхніх родин.

Технічне співробітництво полягає в розробці й втіленню в життя проектів з різних аспектів трудових відносин в країнах-членах. Найактуальнішими темами проектів є: підготовка кадрів; зайнятість і розвиток; планування робочої сили; ринок праці; умови праці й виробниче середовище; соціальне забезпечення; трудові відносини; робітнича освіта; права трудящих-мігрантів; МОП і міжнародний профспілковий рух. Для реалізації технічних проектів МОП відряджає експертів та місії у відповідні країни.

Дослідницька діяльність МОП виявляється в підготовці оглядів ситуації в сфері праці в окремих країнах і регіонах, в аналізі галузевих і регіональних проблем праці; в оцінці тенденцій соціально-економічного розвитку. МОП публікує огляди, видає бюлетені з питань трудових відносин.

Організаційна структура:

- Міжнародна конференція праці;
- Адміністративна рада;
- Міжнародне бюро праці (секретаріат).

Міжнародна конференція праці - вищий орган. Кожна країна на її сесіях представлена чотирма делегатами: два - від уряду, один - від підприємців, один - від трудівників. Конференція розробляє конвенції й рекомендації з питань праці; в порядку контролю розглядає доповіді держав про застосування ратифікованих конвенцій; затверджує програму й бюджет організації.

В межах тристоронньої структури представників роботодавці й трудящі є соціальними партнерами; МОП сприяє соціальному діалогу між профспілками й роботодавцями при розробці національної політики із соціальних та економічних питань.

Кожні два роки Конференція приймає дворічну програму діяльності й бюджет МОП, який фінансується державами-членами. Конференція є також міжнародним форумом, на якому обговорюються трудові й соціальні проблеми, що мають світове значення.

Адміністративна рада - виконавчий орган. Вона складається з 56 членів (28 - представники урядів, по 14 - від підприємців і трудівників). Із загальної кількості 10 місць в урядовій групі резервується для десяти найрозвиненіших країн (серед них і Росія).

Міжнародне бюро праці готує документацію, збирає й поширює інформацію, здійснює дослідження, організує наради.

Секретаріат МОП, дослідницький центр і видавництво знаходяться у Женеві. Адміністрація й управління здійснюються через регіональні, обласні й галузеві бюро, які існують в понад 40 країнах. Адміністративній раді і Бюро

допомагають тристоронні комітети, які охоплюють основні галузі промисловості. Рада і Бюро користуються також послугами **комітетів експертів** з таких питань:

- професійна підготовка;
- розвиток управління;
- техніка безпеки й охорона праці;
- трудові відносини;
- навчання трудящих.

Держави-члени МОП періодично проводять регіональні наради для вивчення питань з регулювання трудових відносин у тих чи інших регіонах.

Міжнародна організація з міграції була заснована в 1951 р. (спочатку називалася Міжурядовим комітетом з питань європейської міграції, а в 1987 р. перейменована на МОМ). Вона є міжурядовою організацією, що направляє свої зусилля на впровадженні заходів щодо сприяння і регулювання міграційними процесами, заснованих на принципах гуманності і пошани до прав людини в питаннях міграції. В її склад входить 155 країни-членів і 11 країн із статусом спостерігачів. МОМ має більше 280 представництв в світі. Штаб-квартира знаходиться в Женеві.

Основними функціями МОМ, згідно її статуту, є:

- здійснення заходів щодо організаційного переміщення мігрантів, у тому числі розробка довгострокових програм у галузі регулювання міграційних потоків;
- здійснення організованого переміщення біженців, переміщених осіб і інших осіб, що потребують міжнародних міграційних послуг, відносно яких можуть бути досягнуті домовленості між МОМ і відповідними державами, включаючи держави, що зобов'язалися прийняти їх;
- надання, на прохання і узгодження з відповідними державами, таких міграційних послуг: набір, відбір, підготовка до міграції, мовна підготовка, діяльність щодо інформування мігрантів, медичне обстеження, розміщення, заходи, які сприяють прийому і інтеграції, консультативні послуги з питань міграції та інша допомога;
- надання аналогічних послуг на прохання держав або в співпраці з іншими зацікавленими міжнародними організаціями при вирішенні питань рееміграції;
- здійснення ролі форуму для держав і міжнародних організацій для обміну думками і досвідом; розширення співпраці; координації зусиль у галузі міжнародної міграції, включаючи дослідження цих проблем з метою розробки практичних рішень.

При виконанні своїх функцій МОМ тісно співробітничав з міжнародними урядовими і неурядовими організаціями, які займаються проблемами міграції,

біженців і людських ресурсів, щоб сприяти координації міжнародної діяльності у цих галузях.

Діяльність МОМ реалізується у вигляді розробки і впровадження різних програм. До основних програм відносяться:

1. Протидія торгівлі людьми. Ця програма направлена на надання допомоги урядам, ґрунтується на системному підході та складається з трьох інтегрованих і послідовних підсистем: попередження і запобігання; надання підтримки правоохоронним органам; захист потерпілих.

2. Посилення потенціалу у сфері управління міграційними процесами, а також гармонізація міграційної політики з Європейськими вимогами і міжнародними стандартами з прав людини. Програма передбачає, зокрема: підтримку в управлінні потоками нерегулярної міграції в тій або іншій країні; підвищення рівня інформованості з питань міграції, для чого в країні створюються спеціальні Центри консультування мігрантів, які надають інформацію з прав мігрантів, легальної міграції, дають поради щодо виявлення й уникнення фальшивих віз, злочинних агентств з працевлаштування; надання підтримки державним прикордонним службам країни, допомозі в досягненні гармонізації стандартів контролю і спостереження на кордонах із стандартами ЄС на основі впровадження досвіду і практики ЄС і т.п.

3. Трудова міграція. МОМ проводить щорічний аналіз трудової міграції по країнах і регіонах світу. Для надання допомоги країнам, що розвиваються, щодо забезпечення їх кваліфікованими кадрами фахівцями МОМ розроблено пакет програм «Міграція на користь розвитку», найбільш ефективними з яких є:

- «Повернення кваліфікованих людських ресурсів». Ця програма в основному здійснювалася в країнах Латинської Америки і Африки. Її мета – сприяння поверненню професійних працівників і технічного персоналу, що отримали підготовку в розвинених країнах, на батьківщину;

- «Вибіркова міграція». Ця програма направлена на підбір висококваліфікованих фахівців і технічного персоналу для країн, що розвиваються;

- «Об'єднані експерти». Програма передбачає надання країнам, що розвиваються, на певний період висококваліфікованих фахівців для роботи в державному секторі;

- «Горизонтальна співпраця в галузі кваліфікованих людських ресурсів». Програма розроблена для країн Латинської Америки, і передбачає обмін урядовими експертами і внутрішньорегіональне переміщення фахівців і технічного персоналу.

4. Технічна співпраця. У цій сфері МОМ надає консультаційні послуги, проводить дослідження, направлені на співпрацю з урядами країн-членів у галузі формування і практичного використання їхньої міграційної політики, законодавства та управління.

5. Прикордонна співпраця. Прикладом цього напрямку діяльності може слугувати Седеркопінгський процес. Він був ініційований урядом Швеції, Управлінням Верховного комісара ООН у справах біженців (УВКБ) і МОМ в 2001 р. для вирішення питань прикордонної співпраці, що виникли з розширенням ЄС на схід, і сприяння діалогу з питань міграції і надання притулку.

З 2004 р. цей процес зосереджується на обміні досвідом між державами – новими членами ЄС (Естонія, Угорщина, Латвія, Литва, Польща, Румунія і Словаччина) і країнами на зовнішньому східному кордоні розширеного ЄС – Республікою Білорусь, Молдовою та Україною.

Метою є приведення законодавств, політик та практик Республіки Білорусь, Молдови та України щодо питань міграції і надання притулку відповідно до стандартів ЄС, а також створення ефективної і життєздатної регіональної мережі з питань міграції і надання притулку між країнами-членами.

6. Програма управління міграційними переміщеннями. Вона була почата ще в 1996 р. і здійснюється в партнерстві з урядами США, Канади, країн Європи, Нової Зеландії та Австралії з метою підготовки документів до і після проведення співбесід, проведення тренінгів з питань культурної орієнтації до виїзду, а також допомоги щодо організації переїзду для потенційних мігрантів.

7. Програма надання медичних міграційних послуг.

Завдання для вивчення матеріалів 6 розділу

1. Проблемно-пошукові питання

1. Що являють собою БАГІ-МЦУІС, яке місце вони займають в регулюванні міжнародного інвестування?
2. Як здійснюється міжнародне регулювання технологічного обміну?
3. Які основні напрями угоди ТРІПС?
4. Які цілі та функції МОП?

2. Питання для самостійної роботи

1. В чому полягає головна мета МЦУІС (International Center for Settlement of Investment Disputes – ICSID) ?
2. Які стратегічні цілі має БАГІ (Multilateral Investment Guarantee Agency – MIGA) ?
3. Які функції виконує Європейська патентна організація (European Patent Organisation) ?

4. Основними цілі Світової організації інтелектуальної власності (World Intellectual Property Organization) ?

5. В чому полягає головна мета Міжнародна організація праці (International Labour Organization) ?

6. В чому суть принципу тристороннього представництва держави-члена МОП?

7. Які стратегічні цілі має МОП?

8. В чому полягає суть конвенцій МОП?

9. Які положення передбачені в конвенціях і рекомендаціях МОП відносно мігрантів?

3. Тестові завдання

1. Проблемами захисту прав інтелектуальної власності НЕ займається наступна організація:

- a) СОІВ;
- b) ЄПО;
- c) СОТ;
- d) БАГІ.

2. Регулюванням міжнародного інвестування займається:

- a) СОІВ;
- b) ЄПО;
- c) СОТ;
- d) БАГІ.

3. Угода ТРІПС входить до правової системи наступної міжнародної організації:

- a) МВФ;
- b) Всесвітній банк;
- c) СОТ;
- d) ООН.

4. Вищим органом організаційної структури МОП є:

- a) комітет експертів;
- b) адміністративна рада;
- c) міжнародна конференція праці;
- d) міжнародне бюро праці.

ЧАСТИНА III. МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ЗДІЙСНЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

РОЗДІЛ 7. ВАЛЮТНА СТРУКТУРА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Ключові поняття:

Валюта: національна, іноземна, резервна, міжнародна; валютний курс: розрахунковий, крос-курс, тристоронній арбітраж, фіксований, плаваючий та компромісний; паритет купівельної спроможності валют, “міжнародний ефект Фішера”. Валютні відносини, валютна політика, міжнародні розрахунки, платіжний баланс, конвертованість валюти. Світова валютна система, система “золотого стандарту”, Паризька валютна система, Генуезька валютна система, Бреттон-Вудська валютна систем, Ямайська валютна система, Європейська валютна система.

7.1. Валюта та валютні курси

Під валютою слід розуміти будь-який товар, що здатний виконувати функцію засобу обміну в міжнародних розрахунках. У вузькому розумінні наявна частина грошової маси, яка переходить з рук у руки в формі грошових банкнот і монет.

Валюта забезпечує зв'язок і взаємодію національного та світового господарства.

Залежно від належності (статусу) валюта поділяються на національну, іноземну, міжнародну (регіональну).

Національна валюта – це встановлений законом платіжний засіб даної країни: грошові знаки у вигляді банкнот, монет та інших формах, що перебувають в обігу і є законним платіжним засобом на території країни, платіжні документи та інші цінні папери, виражені у валюті цієї країни.

Національна валюта є основою національної валютної системи.

Іноземна валюта - грошові знаки іноземних держав, кредитні та платіжні засоби, які виражені в іноземних грошових одиницях і які використовуються в міжнародних розрахунках.

Міжнародна (регіональна) валюта – міжнародна або регіональна грошова розрахункова одиниця, платіжний та резервний засіб. Наприклад, СДР (SDR – Special Drawing Right або СПЗ – спеціальні права запозичення), які є міжнародним платіжним засобом, що використовується МВФ для безготівкових міжнародних розрахунків шляхом записів на спеціальних рахунках, і розрахунковою одиницею МВФ; євро – регіональна міжнародна розрахункова одиниця, яка була введена у 1999 р. в межах Європейської валютної системи і є розрахунковою одиницею країн ЄС.

По відношенню до валютних запасів країни розрізняють **резервну валюту**. Під резервною валютою розуміють іноземну валюту, в котрій центральні банки інших держав нагромаджують і зберігають резерви для міжнародних розрахунків по зовнішньоторговельних операціях та іноземних інвестиціях.

По відношенню до курсів інших валют розрізняють **сильну** (тверду) та **слабку** (м'яку) валюти. Тверда валюта характеризується стабільним валютним курсом.

За режимом використання розрізняють валюту: **вільно конвертовану** (це валюти країн, які повністю відмінили валютні обмеження та обмінюють їх на всі інші валюти), **частково конвертовану** (це валюти країн, що зберігають валютні обмеження певного кола валютних операцій), **неконвертовану** (це валюти країн, які повністю зберігають валютні обмеження по всіх операціях як для нерезидентів, так і резидентів).

За матеріально-речовою формою валюта буває **готівковою** і **безготівковою**.

За принципом побудови – **“кошикового” типу** і **звичайною**.

Валюти, як правило, обмінюються не просто одна до одної, а в певному співвідношенні, що визначається їх відносною вартістю, котра називається обмінним курсом валют.

“Обмінний валютний курс” – це:

- кількість одиниць однієї валюти, яка необхідна для придбання одиниці іншої валюти;
- ринкові ціни однієї валюти, виражені в іншій валюті;
- сукупність цін валют, взаємопов'язаних тристороннім арбітражем.

Змістом валютної операції є обмін валюти однієї країни на валюту іншої. Кожна національна валюта має певну ціну, котра виражається в грошових одиницях іншої країни. Ця ціна валюти називається валютним курсом. Ціни валют щоденно публікуються. Ціни на вільно конвертовану валюту визначаються на міжнародному валютному ринку виходячи з попиту та пропозиції на неї, а в країнах з частково конвертованою валютою ціна національної валюти встановлюється центральним банком. Таким чином, валютний, або обмінний, курс має кількісну визначеність, котра являє собою співвідношення кількості обмінюваних валют.

Визначення курсу валют називається котируванням. Існує два методи котирування іноземної валюти до національної: пряме і непряме (зворотне). При прямому котируванні курс одиниці іноземної валюти виражається в національній валюті (1 дол. = 25,0 грн.). При непрямому котируванні курс одиниці національної валюти виражається в іноземній валюті (1 грн. = 0,04 дол.).

$$\text{Непряме котирування} = \frac{1}{\text{пряме котирування}}$$

Зазвичай валютний курс розглядається як ціна іноземної валюти в національній валюті. Курс валют устанавлюється до четвертого знака після коми десяткового дробу.

При котируванні валют устанавлюється базова валюта та валюта котирування. Базова валюта – це валюта відносно якої котируються інші валюти, тобто валюта, з якою порівнюють дану грошову одиницю. Валюта котирування – це валюта, яка котирується до базової, тобто валюта, курс якої визначають. Наприклад, 1 дол.=25,2 грн. Ліва частина котирування – це базова валюта (долар), права частина – валюта котирування (гривня). Курси валют встанавлюються до базової валюти, тобто яка кількість валюти котирування відповідає одиниці базової валюти. Як правило, усі валюти (за винятком англійського фунта стерлінга та кошика валют) порівнюється з долларом США. Використання долара як базової валюти відображає роль американської валюти як загально визнаної розрахункової одиниці.

Аналізуючи динаміку валютних курсів враховують метод котирування. Оскільки валютний курс – це ціна грошей, то його зміни означають подорожчання або знецінення грошей. Національна валюта дорожчає, коли валютний курс, визначений методом прямого котирування, знижується: був 25,4010 грн. за 1 дол. США, став 25,1210 за 1 дол. США, при цьому купівельна спроможність гривні зростає з 0,0393 дол. за 1 грн (1:25,4010) до 0,0398 дол. за 1 грн (1:25,1210), і знецінюється при зростанні валютного курсу.

Розрахункові види валютних курсів

Для оцінки темпів економічного розвитку використовують декілька розрахункових видів валютних курсів.

1. Номінальний валютний курс. Це – курс між двома валютами, тобто відносна ціна двох валют (пропозиція їх обміну однієї на іншу). Наприклад, номінальний валютний курс долара до фунта дорівнює 2,00 дол./ 1 фунт.

Визначення номінального валютного курсу збігається із загальним визначенням самого валютного курсу і встанавлюється на валютному ринку. Він використовується у валютних контрактах і є найпростішим і базовим визначенням валютного курсу. Однак для довгострокового прогнозування він не зручний, оскільки вартість іноземних і національних валют змінюється одноразово із зміною загального рівня цін країні.

2. Реальний валютний курс. Це – номінальний валютний курс, скоригований на відносний рівень цін у своїй країні і в тій країні, до валюти якої котирується національна валюта. Реальний валютний курс є порівнянням купівельної спроможності двох валют.

Для його розрахунку використовується формула:

$$S_r = S_n \frac{P^1}{P}, \quad (7.1)$$

де S_r – реальний валютний курс;
 S_n – номінальний валютний курс;
 P^1 – індекс цін зарубіжної країни;
 P – індекс цін своєї країни.

Реальний валютний курс являє собою співвідношення споживацького кошика за рубежем, переведеного з іноземної валюти в національну за допомогою номінального валютного курсу (номінальний валютний курс, помножений на індекс цін зарубіжної країни) і ціни споживацького кошика тих самих товарів у своїй країні.

Індекс реального валютного курсу показує його зміну з поправкою на темп інфляції в обох країнах. Якщо темп інфляції у своїй країні вищий від зарубіжного, то реальний валютний курс буде вищим від номінального.

Наприклад, номінальний валютний курс гривні по відношенню до долара впав з 25,4 до 25,6 грн/дол. Ціни в США за цей самий період зросли на 0,4%, в Україні на 8%. Внаслідок цього реальний валютний курс становив:

$$25,6 \times \frac{100,4}{108} = 23,8 \text{ \$/\$}, \text{ тобто зріс.}$$

3. Номінальний ефективний валютний курс. Його розраховують як співвідношення між національною валютою і валютами інших країн, зважено у відповідно до частки цих країн у валютних операціях даної країни. Він виражається формулою:

$$S_n^e = \sum_i (P_n^s \times W_i), \quad (7.2)$$

де S_n^e – номінальний ефективний валютний курс;

\sum_i – знак суми показників по i країнам;

i – країна – торговельний партнер;

$P_n^s = \frac{S_{n_1}}{S_{n_0}}$ – індекс номінального валютного курсу поточного року (S_{n_1})

порівняно з базовим роком (S_{n_0}) кожної країни – торговельного партнера;

$W_i = \frac{X_i + IM_i}{X_{total} + IM_{total}}$ – частка кожної країни в торговельному обігу даної

країни з країнами, що є головними торговельними партнерами.

Номинальний ефективний валютний курс показує усереднену динаміку руху курсу національної валюти по відношенню до декількох валют, а також відображає зміну рівнів цін у кожній з країн.

4. Реальний ефективний валютний курс. Це номинальний ефективний валютний курс, скорегований на зміну рівня цін або інших показників витрат виробництва, який показує динаміку реального валютного курсу даної країни до валют країн – основних торговельних партнерів.

$$\text{Він виражається формулою } S_r^e = \sum_i (P_r^s \times W_i), \quad (7.3)$$

де S_r^e – реальний ефективний валютний курс;

$P_r^s = \frac{S_{r_1}}{S_{r_0}}$ – індекс реального валютного курсу поточного року порівняно з базовим роком кожної країни – торговельного партнера.

Індекс S_r^e вважається головним показником, який характеризує узагальнену динаміку курсів основних валют і на його основі прогнозуються тенденції їх розвитку.

Якщо S_r^e національної валюти підвищується, то експорт стає дорожчим, його розміри скорочуються, а імпорт дешевшає і розміри його зростають, тобто конкурентні позиції країни на світовому ринку погіршуються. Отже, S_r^e є показником, що характеризує конкурентоспроможність країни на світовому ринку.

Крос-курс та тристоронній арбітраж

Кожна валюта має не один валютний курс, а стільки, скільки існує валют. Обмінні курси валют, маючи різне числове вираження, взаємопов'язані і становлять сукупність цін, взаємопов'язаних тристороннім арбітражем. Арбітраж – це операція обміну двох валют через третю з метою отримання прибутку, використовуючи різницю між обмінним курсом і крос-курсом. Він називається тристороннім, оскільки до нього залучені три валюти.

Крос-курсом називається курс обміну двох валют (А і В) через третю валюту (С). Визначення крос-курсу відбувається шляхом конвертації валюти “А” спочатку у валюту “С”, а потім – валюти “С” у валюту “В”.

$$(A / C) \times (C / B) = A / B \quad (7.4)$$

Дії арбітражерів створюють додаткову пропозицію одних валют і додатковий попит на інші валюти. Конкуренція між арбітражерами призводить до того, що прибуток від арбітража настільки малий, що практично обмінний курс і крос-курси рівні. Водночас тристоронній арбітраж створює механізм, котрий зрівнює попит і пропозицію на валюту на всіх валютних ринках. Внаслідок цього експорт завжди підвищує вартість валюти країни при вимірі її у валютах інших країн, а імпорт – знижує вартість валюти незалежно від того, в яку країну йде експорт і з якої країни надходить імпорт.

Крос-курси валют є вторинним показником їх розраховують через основні курси валют відносно долара. Існують три способи розрахунку крос-курсів з урахуванням того, чи є котирування валют до долара прямим чи непрямим.

1 спосіб: розрахунок крос-курсу для валют із прямим котируванням до долара США (долар є базою котирування для обох валют). Для розрахунку крос-курсу слід розділити курс валюти, що виступає в крос-курсі валютою котирування, на курс валюти, що в крос-курсі слугує базою котирування. Наприклад, потрібно знайти крос-курс канадського долара і японської єни (CAD/JPV). Котирування канадського долара до долара США (USD/CAD) дорівнює 1,288, а канадського долара до єни (USD/JPV) – 109,18. Крос-курс CAD/JPV буде: $\frac{109,18}{1,288} = 84,767$.

2 спосіб: розрахунок крос-курсу для валют із прямим та непрямим котируванням до долара США, де долар є базою котирування для однієї з валют. Для розрахунку крос-курсу слід помножити доларові курси цих валют.

Наприклад, потрібно знайти крос-курс фунта стерлінгів до української гривні (GBP/UAN). Курс GBP/USD=1,45 (непряме котирування), курс USD/UAN=25,4250 (пряме котирування). Крос-курс GBP/UAN= $1,45 \times 25,4250 = 36,86625$.

3 спосіб: розрахунок крос-курсу для валют із непрямим котируванням до долара США, де долар є валютою котирування для обох валют. Для розрахунку крос-курсу необхідно поділити курс базової валюти на курс валюти котирування. Наприклад, потрібно визначити крос-курс фунта стерлінгів до австралійського долара (GBP/AUD). Курс GBP/USD=1,45, курс AUD/USD=0,73.

$$\text{Крос-курс GBP/AUD} = \frac{1,45}{0,73} = 1,9863.$$

Найчастіше розраховують такі крос-курси: фунт стерлінгів до японської єни, євро до японської єни, євро до швейцарського франка. Ринок крос-курсів в Україні представлений всього кількома валютами: фунт стерлінгів до гривні, російський рубль до гривні, євро до гривні. Визначення крос-курсів інших валют не здійснюється, тому що торговельні контракти в основному укладаються в доларах США.

Види валютних курсів залежно від ступеня гнучкості

У міжнародній практиці використовують такі основні режими валютних курсів: фіксовані, плаваючі (гнучкі), компромісні.

Режим фіксованих валютних курсів – це система, за якої валютний курс фіксується, а його зміни під впливом коливання попиту і пропозиції усуваються проведенням державою стабілізаційних заходів. Класичною формою фіксованих курсів є валютна система “золотого стандарту”, коли кожна країна встановлює золотий зміст своєї грошової одиниці. Валютні курси при цьому представляють фіксоване співвідношення золотого змісту валют.

Фіксований валютний курс може фіксуватися різними способами:

1. Фіксація курсу національної валюти до курсу найбільш значущих валют міжнародних розрахунків.
2. Використання валюти інших країн в якості законного платіжного засобу.
3. Фіксація курсу національної валюти до валют інших країн – головних торговельних партнерів.
4. Фіксація курсу національної валюти до колективних валютних одиниць, наприклад, до СДР.

До переваг фіксованих валютних курсів слід віднести те, що коли курс стабільний, то він забезпечує компаніям надійну основу для планування та ціноутворення; обмежує внутрішню грошово-кредитну політику; позитивно впливає на недостатньо розвинуті фінансові ринки і фінансові інструменти.

Недоліки фіксованих валютних курсів:

- якщо йому не довіряють, то він може піддатися спекулятивним діям, які в подальшому можуть зумовити відмову від фіксованого курсу;
- не існує надійного способу визначити, чи є вибраний курс оптимальним та стабільним;
- фіксований курс передбачає, щоб центральний банк був готовий до проведення валютних інтервенцій з метою його підтримки.

У країнах з ринковою економікою і високим рівнем доходу, як правило, діють ринкові (плаваючі) валютні курси.

Гнучкі або вільно плаваючі валютні курси – режим, за якого курси обміну валют визначаються безперешкодною грою попиту і пропозиції. Ринок валют урівноважується за допомогою цінового, тобто курсового механізму.

Перевагою ринкових валютних курсів є те, що вони внаслідок вільного коливання попиту на валюту і її пропозиції автоматично коригуються таким чином, що в кінцевому підсумку усуваються незбалансовані платежі; у спекулянтів не має можливості отримувати прибуток за рахунок центрального банку; у центральному банку немає потреби здійснювати валютні інтервенції. До недоліків можна віднести те, що ринки не завжди працюють з ідеальною

ефективністю і тому існує ризик, що валютний курс перебуватиме протягом тривалого часу на необумовленому економічними прогнозами рівні; невизначеність майбутнього валютного курсу може створити труднощі для компанії у сфері планування та ціноутворення; свобода проведення незалежної внутрішньої грошово-кредитної політики може бути порушена (наприклад, якщо уряд не має засобів протидіяти зниженню валютного курсу, він може приводити інфляційну, бюджетну та грошово-кредитну політику).

Компромісні валютні курси – це режим, за яким поєднуються елементи фіксування і вільного плавання валютних курсів, а регулювання валютного ринку лише частково здійснюється рухом самих валютних курсів. Це може бути:

- підтримування фіксованого курсу шляхом незначних змін в економіці, а у випадку їх недостатності – шляхом девальвації валюти і встановлення нового офіційного фіксованого курсу;
- регульоване плавання валют, коли офіційні органи змінюють валютний курс поступово, поки не буде досягнуто нового паритету. Це може бути: а) “ковзне прив’язування” – щоденна девальвація національної валюти на заздалегідь заплановану й оголошену величину; б) “повзуче прив’язування” – зниження валютного курсу зі заздалегідь оголошеною періодичністю на визначену величину; в) “брудне плавання” – щоденна девальвація на заздалегідь не оголошену величину. Разом з цим уряд вживає заходів щодо пристосування економіки до нової ситуації.

Вибір режиму валютних курсів залежить від того, яку мету переслідує економічна політика. В ситуації, коли основною метою ставиться досягнення повної зайнятості, а інфляції особливого значення не надається, перевага може бути віддана плаваючим валютним курсам. Коли ж ставиться за мету уникнути інфляції, переважними є фіксовані валютні курси. По суті, проблема порівняльних переваг ФВК і ПВК значною мірою зводиться до проблеми оптимального поєднання безробіття та інфляції.

Вибір тієї чи іншої валютної політики визначається ступенем залежності національної економіки від процесів, що відбуваються у світовому господарстві. Якщо країна великою мірою піддається загрозі внутрішньої нестабільності і менше залежить від зовнішньої, то для неї, як правило, кращими є фіксовані валютні курси. У випадку, коли економіка країни у значною мірою залежить від світового ринку, а внутрішня економічна ситуація і національна макроекономічна політика відносно стабільні, то кращими є плаваючі валютні курси.

У плаваючих валютних курсах більше зацікавлені країни з дефіцитом платіжного балансу і країни, котрі віддають перевагу незалежності у проведенні грошово-кредитної і бюджетної політики.

Гнучкі валютні курси рекомендуються країнам, котрі спеціалізуються на експорті вузького набору продуктів, попит на які залежить від економічного становища імпортуючих країн.

Попит та пропозиція на іноземну валюту

Попит на іноземну валюту виникає внаслідок необхідності купівлі товарів і послуг за рубежом. Попит на валюту будь-якої країни на валютному ринку свідчить саме про те, що існує попит іноземців на товари і послуги цієї країни. Величина попиту на валюти залежить від ціни на пропонований товар. Зі зниженням ціни на товар дедалі більше покупців забажають і зможуть його купити.

Покупцям, які бажають придбати іноземний товар, буде потрібна валюта країни-продавця товару в обмін на національну валюту за ціну, що склалася на ринку, тобто за обмінним курсом. Попит на валюту продавця товару залежатиме від ціни валюти (валютного курсу). Пропозиція валюти з боку країни-продавця виникає, в свою чергу, внаслідок необхідності купівлі товарів (тобто попиту на товар) у країни-покупця її товарів.

У ринковій економіці ціна валюти коливається під впливом попиту і пропозиції. Якщо обмінний курс надто високий, пропозиція валюти перевищить попит на неї і ціна валюти знизиться. Якщо ж ціна надто мала, попит на валюту перевищить пропозицію і курс підвищиться. Внаслідок таких коливань складається ціна рівноваги валюти, або ринкова ціна. Ринкова ціна – це обмінний курс, за якого пропозиція валюти на валютному ринку дорівнює попиту на неї.

Залежність цін від зміни валютного курсу

Розуміння суті валютних курсів і видів їх котирування дозволяє порівнювати експортну ціну товару з ціною внутрішнього ринку і тим самим з'ясувати, наскільки вигідна продаж того чи іншого товару чи послуги на певному іноземному ринку.

Зниження ціни національної валюти знижує ціни національних товарів, які виражені в іноземній валюті (товари для іноземців здешевлюються). Це сприяє зростанню експорту, який стає більше конкурентоспроможним. Одночасно ціни на іноземні товари, що виражені в національній валюті, підвищуються і імпорт їх скорочується. Підвищення курсу національної валюти здорожчує національні товари, ціни на які виражаються в іноземній валюті (товари для іноземців здорожчують). Їх експорт знижується і стає менш конкурентоспроможним. Одночасно ціни на іноземні товари, які виражаються в національній валюті знижуються і імпорт їх зростає.

Прогнозування валютного курсу

Довгостроковими фундаментальними чинниками, що визначають рух валютних курсів, є процеси, які відбуваються у сфері національного виробництва й обігу. Це, насамперед, порівняльна (по відношенню до світового рівня) продуктивність праці, і, відповідно, витрати виробництва, довгострокові темпи

зростання ВВП, місце й роль країни у світовій торгівлі і вивезенні капіталу. Відносно швидше зростання продуктивності праці в окремії країні (відносне підвищення продуктивності праці) в довгостроковому плані приводить до підвищення відносної купівельної спроможності національних грошей по відношенню до товарів і відповідно до зростання валютного курсу цієї країни. Ця обставина дає можливість прогнозувати довгостроковий розвиток валютних курсів.

Чим більші витрати виробництва і ціни в країні (нижча продуктивність праці) порівняно зі світовими, тим більше зростає імпорт порівняно з експортом, що призводить до знецінення національної валюти, і навпаки. Цей чинник отримав назву “паритет купівельної спроможності” (ПКС) валют. На світових ринках валюти зіставляються за інтернаціональною вартістю певної кількості товарів і послуг, які представляються тією чи іншою грошовою одиницею. В ході міжнародних і світогосподарських відносин встановлюється таке співвідношення обох валют, за якого певна сума грошей може бути обмінена на однаковий за складом і обсягом “ринковим кошиком” товарів і послуг в обох країнах. Це й буде паритет купівельної спроможності валют, тобто такий рівень обмінного курсу двох валют, котрий урівнює купівельну спроможність кожної з них за інших рівних обставин.

Зростання національного доходу країни, що призводить до збільшення попиту на імпорتنі товари, породжує попит на валюту країни-імпортера і тенденцію до знецінення національної валюти. А зростання експорту, пов’язане зі зростанням національного доходу в іншій країні, породжує тенденцію до підвищення курсу національної валюти країни-експортера.

У сфері обігу до чинників, які визначають довгочасні тенденції руху валютного курсу, відноситься інфляція, її темпи порівняно з темпами знецінення провідних валют. Вищі темпи національної інфляції, за рівних інших умов, призводять до зниження валютного курсу певної країни стосовно до країн, що мають відносно невисокі темпи знецінення грошей. У випадку інфляції зміна валютного курсу чисто номінальна, на відміну від реальної зміни курсу у випадку відносної зміни продуктивності праці. Якщо в першому випадку впливати на валютний курс в бік його підвищення можна за допомогою монетарної політики (скорочення емісії грошей, підвищення ставки позичкового відсотка тощо), то в другому – засобами, спрямованими на підвищення продуктивності праці до рівня, що забезпечує конкурентоспроможність на світовому ринку.

Одним з чинників, що визначають рух валютних курсів, є відносний рівень реальних відсоткових ставок, тобто номінальних відсоткових ставок з поправкою на величину інфляції.

Відносний рівень реальних відсоткових ставок регулює потоки капіталів між країнами. Збільшення відсоткових ставок робить країну привабливою для вкладання фінансових коштів, внаслідок чого збільшується пропозиція

іноземної валюти і попит на національну валюту. Низькі відсоткові ставки обмежують або викликають відплив капіталу, внаслідок чого збільшується попит на іноземну валюту. Відповідно поводить себе і валютний курс. У першому випадку він має тенденцію до підвищення, в другому – до зниження. Таким чином, сильніша інфляція нижчі реальні відсоткові ставки призводять до знецінення валюти.

Впливає на валютний курс і стан платіжного балансу країни. Як правило, пасивність балансу погіршує становище на світовому ринку тієї чи іншої валюти, оскільки при цьому попит на іноземну валюту перевищує її пропозицію, активний баланс – поліпшує, оскільки пропозиція іноземної валюти перевищує попит на неї.

Короткострокові коливання валютних курсів залежать від психологічного чинника – ринкового “очікування” учасників валютного ринку (міркування банкірів, дилерів про перспективи динаміки курсу тієї чи іншої валюти, валютні інтервенції тощо), який породжує різного роду спекуляції на валютних ринках, у тому числі спекулятивний рух капіталів. Очікування подальшого зниження (підвищення) валютного курсу породжує прагнення звільнитися (скупити) від даної валюти, що призводить до ще більшого зниження (підвищення) валютного курсу.

Валютна інтервенція, тобто втручання центральних банків і казначейств у валютні операції, проводиться як з метою підвищення, так і з метою зниження курсу валюти своєї країни або іноземної валюти. Якщо ставиться мета підвищення курсу національної валюти, банки і казначейства вдаються до масового продажу іноземної валюти і купівлі національної. Якщо ж країна зацікавлена у зниженні курсу своєї валюти, то відбувається зворотне – масове скуповування іноземної і продаж національної валюти. Валютна інтервенція може лише тимчасово вплинути на рух валютних курсів. Ступінь її ефективності залежить від обсягу коштів спеціально створених валютних фондів.

Зниження курсу національної валюти сприяє викидному експорту товарів. Однак валютний демпінг приносить додатковий прибуток лише тоді, коли зовнішнє знецінення валюти, тобто зниження її валютного курсу, випереджає внутрішнє знецінення, тобто падіння купівельної сили грошей в даній країні. Лише в цьому випадку, продаючи товар за попередньою ціною (або нижчою) в іноземній валюті, експортер обмінює цю валюту на більшу кількість своєї національної валюти внаслідок падіння курсу останньої. Це дозволяє йому купити на внутрішньому ринку більше устаткування, сировини, робочої сили для розширення виробництва.

Прогнозування валютного курсу здійснюють банки, фірми, ТНК. Метою прогнозування є поліпшення страхування валютних ризиків і підвищення ефективності рішень в галузі міжнародного фінансового менеджменту.

Передбачення про тенденції змін валютних курсів можна будувати, насамперед, на підставі ПКС, що пов'язує ціни в національній валюті з валютними курсами (ПКС, як відмічалось раніше, - це рівність купівельної спроможності різних валют при незмінному рівні цін у кожній з країн).

Існують теорії абсолютного та відносного паритету купівельної спроможності. В теорії абсолютного паритету купівельної спроможності стверджується, що обмінний курс між валютами двох країн дорівнює відношенню рівнів цін в цих країнах:

$$R_{d/f} = \frac{P_d}{P_f}, \quad (7.5)$$

де $R_{d/f}$ – валютний курс

P_d – рівень внутрішніх цін (ціна споживчого кошика у своїй країні)

P_f – рівень цін за кордоном (ціна споживчого кошика в іноземній країні)

Теорія відносного паритету купівельної спроможності стверджує, що зміна обмінного курсу між валютами двох країн пропорційна відносній зміні рівнів цін у цих країнах, тобто враховується інфляція.

$$R_{d/f}^1 = R_{d/f}^0 \times \frac{P_d^1 / P_d^0}{P_f^1 / P_f^0}, \quad (7.6)$$

де $R_{d/f}^0$ та $R_{d/f}^1$ – валютний курс у базовому та поточному році;

P_d^0 та P_d^1 – рівень внутрішніх цін у базовому та поточному році;

P_f^0 та P_f^1 – рівень цін за кордоном у базовому та поточному році.

Іншим способом визначення валютного курсу на основі теорії відносного паритету купівельної спроможності є співставлення різниці темпів інфляції в середині країни (i_d) та за кордоном (i_f) зі зміною курсу національної валюти:

$$i_d - i_f = \frac{R^1 - R^0}{R^0} \quad (7.7)$$

Очікувані зміни валютного курсу під впливом зміни відсоткових ставок залежать від тих сил, котрі впливають на самі відсоткові ставки. Насамперед це стосується інфляції.

Докладно зв'язок між відсотковими ставками та інфляцією довів американський економіст Ірвінг Фішер.

Згідно з його теорією, зростання рівня інфляції веде до пропорційного зростання рівня відсоткових ставок і навпаки. Цю закономірність називають “ефектом Фішера”.

“Ефект Фішера” встановлює співвідношення між номінальною відсотковою ставкою (p), реальною ставкою відсотка (P) і темпом інфляції (i) в країні:

$$(1 + p) = (1 + P) \cdot (1 + i) \quad (7.8)$$

Для двох і більше країн використовується генералізований ефект Фішера: різниця темпів інфляції між двома країнами дорівнює різниці в них відсоткових ставок, тобто

$$i_d - i_f = p_d - p_f \quad (7.9)$$

Перехід від відсоткових ставок до валютних курсів пояснює “міжнародний ефект Фішера”, котрий показує, що очікувана відсоткова зміна обмінного курсу є функцією різних відсоткових ставок в двох країнах.

Міжнародний ефект Фішера виражає таке рівняння:

$$\frac{R^1}{R^0} = \frac{1 + p_d}{1 + p_f}, \quad (7.10)$$

де p_d – відсоткова ставка по національній валюті;

p_f – відсоткова ставка по іноземній валюті;

$\frac{R^1}{R^0}$ – відсоткова зміна спотового валютного курсу.

Теорія Фішера демонструє прямий зв'язок між номінальною відсотковою ставкою, темпом інфляції та валютним курсом (див. формули 2.7, 2.9):

$$p_d - p_f = i_d - i_f = \frac{R^1 - R^0}{R^0} \quad (7.11)$$

Вищий темп інфляції всередині країни, ніж за кордоном, примушує місцеві банки встановлювати більш високі відсоткові ставки порівняно з іноземними, тому що в них закладено інфляційне очікування. Це веде до знецінення національної валюти.

Між тим, слід розуміти, що зростання відсоткової ставки може привести як до зростання валютного курсу, так і до його зниження. Це залежить від причини зростання відсоткової ставки.

Як відомо, номінальна відсоткова ставка дорівнює сумі реальної відсоткової ставки та очікуваного темпу інфляції ($p = P + i$).

З наведеної формули виходить, що на рівень номінальної відсоткової ставки може впливати як зміна темпу інфляції, так і зміна реальної відсоткової ставки. Курс національної валюти буде зростати або знижуватись залежно від того, яка складова формули (P або i) впливає на зміну номінальної відсоткової ставки. Якщо на зростання номінальної відсоткової ставки впливає зростання

реальної відсоткової ставки, то це веде до зростання курсу національної валюти, а якщо впливає темп інфляції, то це буде причиною падіння курсу національної валюти.

Різниця відсоткових ставок є важливим чинником при визначенні строкових (форвардних) валютних курсів. Форвардні ставки в основному визначаються різницею відсоткових ставок. Так, якби обмінний курс валют між США і Японією залишався постійним, а відсоткові ставки в США були значно вищими, ніж у Японії, інвестори завжди вкладали б свої капітали в США. Форвардний курс у цьому випадку може повністю нейтралізувати різницю відсоткових ставок в США і Японії. Іншими словами, якщо відсоткові ставки в США вищим, ніж у Японії, форвардний курс долара США буде нижчим, ніж японської єни на різницю у відсоткових ставках. При цьому доход у доларах від інвестицій в США зрівняється з доходом в доларах від інвестицій у єнах, скоригованим за форвардною операцією.

Прогнозуванню валютного курсу сприяє аналіз платіжного балансу. Платіжний баланс країни дає характеристику діяльності, пов'язаної з операціями виплат грошових коштів та їх отримання. Операції отримання – це такі операції, котрі пов'язані з отриманням коштів резидентами даної країни, а операції виплат – це ті операції, котрі приводять до виплати грошових коштів резидентами.

Отримання грошових коштів пов'язане з експортом товарів і послуг, отриманням доходу від інвестицій за кордоном і припливом капіталу (придбання зарубіжними компаніями внутрішніх активів країни). Ці операції становлять джерела іноземної валюти. Виплати грошових коштів пов'язані з імпортом товарів і послуг, відпливом капіталу (придбання резидентами зарубіжних активів). Ці операції є способами використання іноземної валюти.

Прогнозування змін обмінних курсів на основі платіжного балансу базується на прогнозуванні змін надходження і витрачання резервів іноземної валюти, виявлення розбіжності між передбачуваними доходами і витратами.

Міжнародна торгівля впливає на валютні курси через співвідношення імпорту й експорту. Імпорт товарів і послуг породжує пропозицію валюти цієї країни, а експорт з країни призводить до попиту на валюту цієї країни на ринку валютних обмінів.

Збільшення імпорту призводить до зниження курсу валюти, зменшення імпорту – до його зростання.

Прогнозування змін обмінного курсу може ґрунтуватись на будь-яких чинниках, котрі впливають на підвищення або зниження імпорту в країну: фазі ділового циклу, податках, тарифах, імпортних квотах, регулюванні з боку уряду тощо.

Оскільки експорт товарів і послуг призводить до попиту на валюту країни-експортера, збільшення експорту призводить до збільшення вартості її валюти, зниження експорту викликає зниження обмінного курсу.

Всі чинники, котрі впливають на обсяг експорту, можуть бути використані для прогнозування змін валютного курсу.

Такі показники платіжного балансу, як торговельний баланс (нетто – співвідношення експорту й імпорту країни), баланс розрахунків за поточними операціями впливають на тенденції руху валютного курсу. Наприклад, дефіцит торговельного або поточного балансу є відображенням того, що країна витрачає грошей за кордоном більше, ніж отримує, відбувається збільшення закупівлі товарів і послуг в іноземній валюті і дедалі більше учасників валютного ринку віддають перевагу тому, щоб мати (або витратити) іноземну валюту, а потреба в національній валюті падає. Валютний ринок враховує цю ситуацію і відбувається падіння курсу національної валюти.

Ключовими чинниками, що впливають на зміни валютних курсів, є також чинник довіри до надійності валюти, спред – величина, на котру ринковий курс перевищує курс офіційний – між офіційним і ринковим курсами та ряд технічних чинників, таких, як публікація національних статистичних даних, сезонна потреба у валюті, деяке зміцнення валюти після її тривалого послаблення, і навпаки.

7.2. Валютні відносини та платіжний баланс

Сутність валютних відносин та валютної політики При міжнародних розрахунках по світогосподарському товарообігу та кредиту, прямих іноземних інвестиціях та інших міжнародних зв'язках виникає необхідність обміну грошей однієї країни на гроші іншої країни. На цьому ґрунті виникають валютні відносини, що опосередковують платіжно-розрахункові операції між агентами (суб'єктами) світового господарства.

Валютні відносини – це невід'ємний елемент сучасних ринкових зв'язків, а відтак вони регулюються такими чинниками як максимізація прибутку і конкуренція (попит і пропозиція).

Отже, місце валютних відносин у системі світогосподарських зв'язків визначається тим, що вони опосередковують відносини світової торгівлі і міжнародного кредиту, інтернаціональний рух капіталів, впливаючи, з одного боку, на ці відносини, а з іншого, - знаходячись під їх впливом. Якщо говорити про кінцеві причини процесів, що відбуваються у валютній сфері (насамперед, рух валютних курсів), то вони визначаються процесами, що відбуваються в сфері виробництва, розвиваються під впливом змін співвідношення економічних сил між окремими країнами або групами країн.

Важливим інструментом розширення світогосподарських зв'язків є валютна політика, тобто сукупність економічних, правових та організаційних заходів та форм, які використовують державні, центральні банківські та

фінансові установи, міжнародні валютно-кредитні організації у сфері валютних відносин.

Валютна політика з юридичної точки зору визначається валютним законодавством, яке включає сукупність правових норм щодо регулювання порядку здійснення операцій з валютними цінностями в країні та за її межами, а також валютними угодами між державами з валютних проблем (двосторонніми та багатосторонніми).

Основним елементом валютної політики є валютне регулювання. Система валютного регулювання – це регламентація режиму здійснення валютних операцій, міжнародних розрахунків, визначення загальних принципів валютного регулювання, повноважень державних органів і функцій банків та інших кредитно-фінансових установ в регулювання валютних операцій, прав і обов'язків суб'єктів валютних відносин, порядок здійснення валютного контролю, відповідальність за порушення валютного законодавства.

Валютне регулювання здійснюється на міждержавному, регіональному та національному рівнях.

Валютна політика залежно від її цілей і форм поділяється на поточну та довгострокову.

Поточна валютна політика – це сукупність заходів, спрямованих на щоденне, оперативне регулювання валютного курсу, валютних операцій, діяльності валютного ринку, у тому числі за допомогою дисконтної та девізної політики, зокрема валютної інтервенції, валютних обмежень, валютного субсидування та диверсифікації валютних резервів. Метою поточної валютної політики є забезпечення нормального функціонування міжнародних та національних механізмів світової валютної системи, підтримка рівноваги платіжних балансів.

Валютна дисконтна (облікова) політика являє собою систему економічних, правових та організаційних заходів щодо використання облікової ставки відсотка для регулювання руху інвестицій та балансування платіжних зобов'язань, орієнтованого регулювання валютного курсу.

Валютна девізна політика – це система регулювання валютного курсу через придбання та продаж державними органами іноземної валюти за допомогою валютної інтервенції та валютних обмежень.

Довгострокова (структурна) валютна політика передбачає довгострокові заходи структурного характеру щодо послідовної зміни валютного механізму. Вона включає міждержавні переговори та угоди, насамперед у межах МВФ та на регіональному рівні, а також валютні реформи, які включають заходи, спрямовані на зміну ключових елементів валютної системи, таких, як порядок міжнародних розрахунків, режим валютних курсів та паритетів, використання золота та резервних валют, міжнародних платіжних засобів, функціональних завдань міжнародних та регіональних валютно-кредитних та банківських організацій.

Міжнародні розрахунки

Основною формою валютних відносин є міжнародні розрахунки, які проводяться з міжнародних операцій (комерційних і некомерційних платежів) і відображаються в узагальненому вигляді в платіжних балансах усіх країн світу. Міжнародні розрахунки – це:

а) комерційні платежі за грошовими вимогами і зобов'язаннями, що виникають між підприємствами, банками, установами й окремими особами різних країн, пов'язані зі світовою торгівлею, міжнародним кредитом і прямими зарубіжними інвестиціями;

б) некомерційні платежі, пов'язані з перевезенням пасажирів, страхуванням, туризмом, переказом грошей за кордон тощо.

На стан платіжних розрахунків комплексно впливають численні чинники:

- економічні та політичні відносини між країнами;
- становище країни на товарних і грошових ринках;
- ступінь використання та ефективність державних заходів щодо зовнішньоекономічного регулювання;
- міжнародні торговельні правила та звичаї;
- регулювання міждержавних товарних потоків, послуг і капіталів;
- відмінності в темпах інфляції в різних країнах;
- стан платіжного балансу;
- банківська практика;
- умови зовнішньоторговельних контрактів та кредитних угод;
- конвертованість валют тощо.

Особливості міжнародних розрахунків полягають у такому:

1. Імпортери та експортери, їх банки вступають до певних відособлених від зовнішньоекономічного контракту відносин, пов'язаних з пересилкою, обробленням товаророзпорядчих і платіжних документів, із здійсненням платежу. Обсяг зобов'язань і розподіл відповідальності між ними залежать від конкретної форми розрахунків.

2. Міжнародні розрахунки регулюються національними нормативними та законодавчими актами, міжнародними банківськими правилами та звичаями.

3. Міжнародні розрахунки є об'єктом уніфікації. Це зумовлено процесом інтернаціоналізації господарських зв'язків, універсалізацією банківських операцій. Наприклад, уніфікація вексельного законодавства, Уніфіковані правила для документарних акредитиву та інкасо, Правила щодо контрактних гарантій тощо.

4. Міжнародні розрахунки мають, як правило, документарний характер, тобто здійснюються проти фінансових і комерційних документів.

5. Міжнародні розрахунки здійснюються в різних валютах, а відтак, по-перше, на їх ефективність впливає динаміка валютних курсів, по-друге, нормальне функціонування міжнародних товарно-грошових відносин можливе

лише за умови вільного обміну національної валюти на валюту інших країн. Іншими словами, найбільш ефективна участь тієї чи іншої країни в міжнародних торговельних розрахунках можлива лише на основі конвертованої валюти. У сучасній практиці розрахунки між банками різних країн з боргових вимог і зобов'язань здійснюються в основному у ВКВ. У країнах з частково конвертованою валютою держава використовує валютні обмеження, що безпосередньо впливає на зовнішньоторговельні розрахунки.

Міжнародні розрахунки бувають двосторонніми, коли вони здійснюються між двома країнами, або багатосторонніми, коли суми, виручені від реалізації товарів в одній країні, використовуються для платежів третім країнам.

Переважає частина міжнародних розрахунків здійснюється в порядку безготівкових розрахунків, через банки різних країн, котрі підтримують взаємні кореспондентські зв'язки, тобто відкривають один одному рахунки, зберігають на них грошові кошти у відповідній валюті і виконують платіжні та інші доручення на засадах взаємності.

Платежі готівкою з міжнародних розрахунків виконуються в основному під час подорожей за кордон делегацій, туристів або приватних осіб, котрі обмінюють у банках валюту своєї країни на відповідну іноземну валюту.

Міжнародні розрахунки у зв'язку з рухом капіталу пов'язані з функціонуванням фінансових ринків, з рухом цінних паперів як у формі прямих, так і портфельних інвестицій.

Особливістю платежів з міжнародних розрахунків є необхідність обміну, тобто продажу-купівлі одних валют на інші, незалежно від того, в якій валюті і в якій формі виконується платіж. Валютний курс, за яким відбувається продаж-купівля валют, відіграє істотну роль у міжнародних розрахунках: від його рівня багато в чому залежать результати господарської діяльності міжнародних фірм.

Провідну роль у міжнародних розрахунках відіграють великі банки. Міра їхнього впливу в міжнародних розрахунках залежить від:

- масштабів зовнішньоекономічних зв'язків країни базування;
- застосування національної валюти країни базування;
- спеціалізації, фінансового стану, ділової репутації;
- мережі банків-кореспондентів.

Для здійснення розрахунків банки використовують свої закордонні відділення та кореспондентські відносини з іноземними банками. Кореспондентські відносини з іноземними банками супроводжуються відкриттям рахунків “лоро” (рахунків іноземних банків у даному банку) і “ностро” (рахунків даного банку в іноземних банках). Кореспондентські відносини визначають порядок розрахунків, розмір комісії, методи поповнення витрачених коштів.

Для своєчасного та раціонального здійснення міжнародних розрахунків банки зазвичай підтримують необхідні валютні позиції в різних валютах відповідно до структури та термінам наступних платежів.

Щоб отримати вищий прибуток, банки прагнуть підтримувати на рахунках “ностро” мінімальні залишки. Вони віддають перевагу розміщенню валютних активів на світовому фінансовому ринку в тому числі на євrorинку.

Основними формами міжнародних розрахунків у міжнародній торгівлі є товарний акредитив і акцепт документів, переданих банку на інкасо.

Акредитив – це розрахунковий або грошовий документ, який являє собою доручення однієї кредитної установи іншій здійснити за рахунок спеціально заброньованих коштів оплату товарно-транспортних документів за відвантажений товар або сплатити пред’явникові акредитива певну суму грошей. Акредитив завіряє експортера, що банк оплатить перевезену продукцію. Він також завіряє імпортера, що оплата експортера не буде виконана без перевірки того, що вся документація відповідає строкам і умовам акредитива.

Інкасо – це банківська операція, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта (експортера) отримує на підставі розрахункових документів грошові кошти, що належать клієнту, від платника (імпортера) за відвантажені на його адресу товарно-матеріальні цінності або надані послуги і зараховує ці кошти на його рахунок у банку.

Платіжний баланс та його структура

Узагальнене оцінювання економічного стану країни, ефективності її світогосподарських зв’язків здійснюється на підставі платіжного балансу. Функціонально платіжний баланс відіграє роль макроекономічної моделі, яка систематично відображає економічні операції, здійснені між національною економікою та економіками інших країн світу. Така модель складається з метою розроблення та запровадження обґрунтованої курсової та зовнішньоекономічної політики країни, аналізу і прогнозу стану товарного та фінансового ринків, двосторонніх та багатосторонніх зіставлень, наукових досліджень тощо. На підставі фактичних даних про стан платіжного балансу міжнародними фінансовими установами, зокрема МВФ, приймаються рішення про надання конкретним країнам фінансової допомоги для стабілізації платіжного балансу та подолання його дефіциту.

За формою складання платіжний баланс – це статистичний звіт, у якому в систематизованому вигляді наведені сумарні дані про зовнішньоекономічні операції резидентів даної країни з резидентами інших країн (нерезидентами) за певний період.

Платіжний баланс ґрунтується на принципах бухгалтерського обліку: кожна економічна операція має подвійний запис – за кредитом однієї статті та дебетом іншої. Статті кредиту – плюсові статті (+) – відображають операції “експортного типу”, за якими країна отримує, “заробляє” іноземну валюту. Статті дебету – мінусові статті (-) – відображають операції “імпортного типу”, за котрими іноземна валюта витрачається. Кредит показує приплив іноземної

валюти, тобто її пропозицію, дебет – витрачання іноземної валюти, тобто попит на неї.

Основні компоненти платіжного балансу групуються за двома рахунками: рахунком поточних операцій і рахунком операцій з капіталом і фінансовими інструментами.

Статті рахунка поточних операцій Рахунок поточних операцій включає всі операції з реальними цінностями, які відбуваються між резидентами та нерезидентами, а також операції, пов'язані з безоплатними наданням або одержанням цінностей, які призначені для поточного використання. У структурі поточного рахунка виділяються чотири основні компоненти: товари, послуги, доходи та поточні трансферти.

1. Під товарами маються на увазі група статей платіжного балансу, яка підсумовує за ринковими цінами експорт і імпорт звичайних товарів, товарів для подальшої обробки (товари, що перетинають кордон з метою подальшої обробки, після чого вони повертаються до країни – власника товару), ремонт товарів (вартість ремонту пересувного устаткування), придбання товарів в портах транспортними організаціями (паливо, продовольство, матеріальні запаси, допоміжні матеріали).

2. Послуги, які надаються резидентами нерезидентам та навпаки, включають транспортні послуги, поїздки, послуги зв'язку, будівельні, страхові, фінансові та інші послуги.

3. Доходи – це група статей, яка включає платежі між резидентами і нерезидентами, пов'язані з оплатою праці нерезидентів, та операції, пов'язані із доходами на інвестиції.

Оплата праці включає заробітну плату та інші виплати, отримані працівниками і службовцями за межами країни, резидентами яких вони є, за роботи, що виконані ними для резидентів інших країн.

Доходи від інвестицій поділяються на:

- доходи від прямих інвестицій: від пайової участі в капіталі компанії (дивіденди, розподілений і нерозподілений прибуток зарубіжних відділень, реінвестований прибуток); відсотки по боргових зобов'язаннях (відсотки, сплачувані прямому інвестору підприємством прямого інвестування і навпаки);

- доходи від портфельних інвестицій: рух коштів між резидентами і нерезидентами в результаті купівлі і продажу акцій, облігацій, довгострокових цінних паперів, державних векселів та інших інструментів фінансового ринку;

- доходи від інших інвестицій: відсотки (надходження і виплата) по іншим фінансовим вимогам і зобов'язанням (відсотки по депозитам, позикам від МВФ).

4. Поточні трансферти. Ця стаття відображає операції міждержавного передання матеріальних ресурсів, коли в обмін країна не отримує ніякого

вартісного еквівалента. Залежно від напрямку трансферти відображаються лише за кредитом або дебетом статті.

До поточних трансфертів відносяться: грошові трансферти урядам на фінансування витрат, гуманітарна допомога, регулярні внески міжнародним організаціям, оплата урядом або міжнародними організаціями витрат на надання технічної допомоги.

Статті рахунку з капіталом і фінансовими інструментами Рахунок операцій з капіталом і фінансовими інструментами фіксує рух капіталу, за допомогою якого фінансується експорт та імпорт товарів і послуг, і поділяється на рахунок операцій з капіталу і фінансовий рахунок.

Рахунок операцій з капіталом відображає капітальні трансферти і придбання / продаж нематеріальних нефінансових активів.

Капітальні трансферти – це трансферти, які передбачають передавання права власності на основний капітал. До них відносяться інвестиційні трансферти (кошти, що передаються однією країною іншій з метою оплати купівлі основного капіталу: будинків, споруд, аеродромів, аеропортів, мережі зв'язку, лікарень тощо); трансферти, що пов'язані з міграцією (перекази мігрантів, вартісна оцінка майна мігрантів, яке перевозиться з країни в країну), акумулювання боргу кредитором (списання всієї або частини суми боргу корпорацій банком); приватні пожертвування на інвестиційні цілі (наприклад, переказ спадку, заповіданого на фінансування будівництва лікарень).

Стаття “Придбання / продаж нематеріальних нефінансових активів” охоплює операції з активами, котрі не є результатом виробництва (земля, її надра), а також нематеріальні, невідчутні активи (придбання патентів, торговельних знаків, авторських прав).

Обсяги операцій, що відображаються за цим рахунком, як правило, є незначними.

У фінансовому рахунку відображаються всі операції, в результаті яких відбувається перехід прав власності на зовнішні фінансові активи та вимоги країни, тобто виникнення та погашення фінансових зобов'язань між резидентами та нерезидентами.

Фінансовий рахунок поділяється на дві класифікаційні групи, що охоплюють операції з фінансовими активами (активи) та операції з фінансовими зобов'язаннями (пасиви). Обидві групи у свою чергу поділяються на три функціональні категорії: прями, портфельні та інші інвестиції. До складу активів відноситься також така категорія, як резервні активи.

Облік прямих інвестицій здійснюється в залежності від їх спрямованості: окремо показують інвестиції резидентів за кордон (відплив капіталу) і інвестиції нерезидентів у внутрішню економіку (приплив капіталу).

Прямі інвестиції поділяють на акціонерний капітал, реінвестовані доходи та інший капітал (кредити підприємствам прямого інвестування).

Портфельні інвестиції поділяються на дві групи: операції з іноземними цінними паперами і вітчизняними цінними паперами.

Операції з портфельними інвестиціями підрозділяються на операції з цінними паперами, що забезпечують участь в капіталі (акції, сертифікати участі, АДР), операції з борговими зобов'язаннями (облігації, інструменти грошового ринку, тобто казначейські зобов'язання, векселі, банківські акцепти, фінансові деривативи, тобто опціони, варанти, ф'ючерси).

До категорії “Інші інвестиції” входять торгові та банківські кредити, позики, включаючи кредити та позики МВФ та міжнародних фінансових організацій, угоди про фінансовий лізинг, готівкова валюта та депозити, а також інші короткострокові активи/пасиви.

Найважливішою частиною фінансового рахунку є резервні активи, які включають зовнішні активи країни, що знаходяться під контролем органів грошово-кредитного регулювання та в будь-який час можуть бути використані для прямого фінансування дефіциту платіжного балансу або для здійснення інтервенцій на валютному ринку з метою підтримки курсу національної валюти.

Резервні активи включають:

- монетарне золото, котре знаходиться в розпорядженні центрального банку або уряду країни і може бути реалізоване на світових ринках золота або міжнародним організаціям за іноземну валюту;
- спеціальні права запозичення (СДР) – резервний актив, що випускається МВФ, котрий розподіляється між країнами-членами у відповідності з їх квотами. Він використовується для придбання іноземної валюти, надання кредитів і здійснення платежів;
- резервну позицію в МВФ, тобто суму резервної частки країни в капіталі МВФ (складає 25% квоти країни в капіталі фонду);
- валютні активи, які складаються з іноземної валюти, банківських депозитів, урядових цінних паперів, акцій підприємств, фінансових деривативів. Валютні активи в структурі резервних активів мають найбільшу питому вагу;
- інші вимоги, котрі включають решту вимог в іноземній валюті.

Валютні резерви визначають масштаби платоспроможності даної країни.

На платіжний баланс країни впливають чотири економічні сили: темп інфляції, реальний рівень зростання ВВП, відсоткові ставки, валютний курс “спот”.

Порівняльне підвищення рівня цін в країні позначається на конкурентоспроможності її товарів і послуг. Товари і послуги, які виробляються всередині країни, виявляються дорогими для покупців зарубіжжя. Внаслідок цього відбувається скорочення експорту. Водночас

збільшується імпорт через підвищення рівня цін на вітчизняні товари. Це означає зменшення припливу і збільшення відпливу валюти.

Високі темпи ВВП також призводять до збільшення імпорту товарів і послуг. Це пояснюється тим, що високі темпи зростання ВВП означають підвищення рівня доходів всередині країни, частина яких витрачатиметься на імпорт.

Рівні відсоткових ставок впливають на рух капіталу. Підвищення відсоткових ставок може потягти за собою приплив капіталів, зниження – відплив.

В умовах плаваючих валютних курсів високий поточний курс “spot” іноземної валюти перешкоджає проведенню імпортних операцій і сприяє проведенню експортних. Низький валютний курс сприяє імпорту і перешкоджає експорту.

Балансування статей платіжного балансу

Рахунок поточних операцій і рахунок операцій з капіталом і фінансовими інструментами, за винятком короткострокового капіталу і резервних активів, разом становлять базисний баланс, а операції з резервними активами – баланс офіційних розрахунків.

Платіжний баланс завжди перебуває в рівновазі. Однак при аналізі платіжного балансу використовуються такі терміни, як “активний (надлишковий)” або “пасивний (дефіцитний)” платіжний баланс. Ці терміни відносяться не до всього платіжного балансу, а до його складових. Активним платіжний баланс є у випадку зростання валютних запасів центрального банку. Це відбувається при перевищенні надходжень над платежами, які відображаються в рахунку поточних операцій і рахунку операцій з капіталом. Пасивний (дефіцитний) платіжний баланс є в тому разі, коли рахунок поточних операцій і рахунок операцій з капіталом разом мають дефіцит.

Для того, щоб платіжний баланс країни знаходився в стані рівноваги, повинні виконуватись три умови:

- 1) основна умова балансу – це нульове сальдо, тобто рівність дебетової і кредитової сторін балансу;
- 2) повна зайнятість у країні;
- 3) відсутність серйозних обмежень щодо міжнародних операцій.

“Торговельний баланс” як головна частина поточного платіжного балансу показує різницю між платежами з експорту й імпорту товарів. Якщо експорт перевищує імпорт, то створюється “позитивне сальдо” торговельного балансу. Якщо імпорт перевищує експорт, то виникає зовнішньоторговельний дефіцит або “від’ємне сальдо” торговельного балансу. В цілому за балансом поточних операцій дефіцит означає, що імпортні операції по першій частині платіжного балансу створили попит на іноземну валюту більший, ніж експортні операції забезпечили її пропозицію.

Друга частина платіжного балансу – “Рахунок операцій з капіталом і фінансовими інструментами” – також показує співвідношення попиту на іноземну валюту і її пропозицію. Приплив капіталів збільшує надходження іноземної валюти, відплив – зменшення іноземної валюти.

Баланс з поточних операцій і баланс операцій з капіталом взаємопов’язані. Дефіцит платіжного балансу з поточних операцій покривається в основному за рахунок припливу капіталів. І навпаки, при активі поточного платіжного балансу надлишкові кошти використовуються для купівлі нерухомості або акцій, облігацій в інших країнах.

Загальний баланс з поточних операцій і руху капіталів балансується або за рахунок офіційних резервів конвертованої іноземної валюти центральних банків, або позик у іноземних урядів та МВФ. Якщо платежі країни (дебетні операції) не покриваються надходженнями іноземної валюти (кредитні операції), то покриття дефіциту платіжного балансу здійснюється за рахунок офіційних резервів. Сума покриття дефіциту за рахунок резервів показує скорочення валютних запасів країни. Відображається вона в платіжному балансі в статті “Резервні активи” на стороні кредиту, оскільки це пропозиція іноземної валюти, тобто операція експортного типу. Величина активного сальдо платіжного балансу відображається в статті “Резервні активи” на стороні дебету і показує розміри збільшення офіційних резервів. Таким чином, зростання офіційних резервів на стороні дебету показує величину активного сальдо платіжного балансу. Величина офіційних резервів на стороні кредиту показує масштаби дефіциту платіжного балансу, зменшення офіційних резервів.

Швейцарський економіст і математик Л. Вальрас сформулював закон збалансованості ринків товарів і послуг, капіталу тощо, міжнародні розрахунки з операцій на котрих відображаються в узагальненому вигляді в платіжних балансах усіх країн. Цей закон, що отримав назву “правило Вальраса”, дозволяє проаналізувати міжнародну платіжну позицію будь-якої країни.

Суть правила Вальраса полягає в тому, що коли один з ринків (наприклад, товарний) вийшов з рівноваги, тобто імпорт більший/менший експорту або дорівнює йому, то другий ринок (рух капіталу) повинен компенсувати відсутність рівноваги на першому ринку.

Іншими словами, баланс з поточних операцій і баланс операцій з капіталом взаємопов’язані. Дефіцит платіжного балансу з поточних операцій покривається чистим припливом капіталу з балансу операцій з капіталом. І навпаки, актив поточного платіжного балансу супроводжується відпливом капіталу за кордон (купівля нерухомості, інвестиції, позики).

Формулюється правило Вальраса так: вартість імпорту країни дорівнює сумі експорту і чистих зарубіжних продажів активів і відсотків з них:

$$IM = X + NA + NR, \quad (7.12)$$

де IM – імпорт;

X – експорт;

NA (net assets) – чисті продажі активів (різниця вартості активів, проданих іноземцям і куплених у них);

NR (net interests) – чисті платежі відсотків (різниця вартості відсотків на вкладений капітал, отриманих з-за кордону і виплачених іноземцям).

Продажі активів у будь-якій формі (права власності, цінні папери, золото тощо) означають приплив капіталу в країну, купівля — відплив. Чим більший приплив капіталу в країну сьогодні, тим вищими будуть платежі відсотків із залученого капіталу в майбутньому, тобто нижчий розмір отримуваних чистих відсотків (NR) в майбутньому. Перетворюючи рівняння (1), отримаємо:

$$IM - X - NR = NA, \quad (7.13)$$

де ліва сторона – поточний баланс (баланс товарів і послуг плюс чисті виплати відсотків на капітал), а права – баланс операцій з капіталом.

За правилом Вальраса, ці сторони повинні бути рівні з протилежним знаком.

Для врегулювання незбалансованості платіжного балансу з поточних операцій і руху капіталів використовуються офіційні резерви (official reserves – іноземна валюта, золото) центрального банку країни (OR).

$$IM - X - NR = NR \pm OR \quad (7.14)$$

Всі три складові частини платіжного балансу – рахунки поточних операцій, операцій з капіталом і офіційні резерви – повинні в сумі становити нуль. Якщо офіційних резервів не вистачає для покриття дефіциту платіжного балансу, то він повинен бути покритий за рахунок закордонних кредитів (позик).

В економічній теорії визначено п'ять можливих досягнень рівноваги платіжного балансу:

1. Фінансування загального платіжного дефіциту без зміни валютного курсу.
2. Жорсткий валютний контроль.
3. Плаваючі валютні курси.
4. Постійно фіксовані валютні курси.
5. Компроміс валютних курсів (3 і 4).

Кожний варіант являє собою спосіб вирішення валютних проблем як реакцію на дефіцит платіжного балансу і падіння курсу національної валюти.

Перший варіант передбачає умови, за яких країна має можливість фінансувати дефіцит свого, платіжного балансу, залишаючи валютний курс незмінним, за рахунок валютних резервів і грошових зобов'язань по

відношенню до інших країн. Такими умовами є: а) дефіцит платіжного балансу має тимчасовий характер; б) країна має достатні валютні резерви; в) стійкість валютного курсу в довгостроковому плані, без істотних корекцій загальноекономічної політики для його підтримки. Якщо ці умови відсутні, то підтримка валютного курсу за допомогою тимчасових фінансових заходів малоефективна і дорого коштує.

Другий варіант – жорсткий валютний контроль – передбачає обмеження імпорту товарів і послуг, вивозу капіталу за кордон, закордонного туризму і т. ін.

Вважається, що застосування першого варіанту досить обмежене, другого – практично неприйнятне, оскільки економічні і соціальні витрати жорсткого валютного контролю надто великі. Відтак в якості реальних звичайно розглядаються три варіанти: фіксовані валютні курси, гнучкі або плаваючі валютні курси та компромісні валютні курси.

Конвертованість національної валюти

Конвертованість, або оборотність національної грошової одиниці – це можливість для учасників зовнішньоекономічних угод легально обмінювати її на іноземні валюти і зворотно, без прямого втручання держави в процес обміну.

Ступінь конвертованості обернено пропорційний обсягу і жорсткості валютних обмежень, що практикуються в країні.

Під валютними обмеженнями слід розуміти будь-які дії офіційних інстанцій, які безпосередньо призводять до звуження можливостей, збільшення витрат або до появи невиправданих зволікань у здійсненні валютного обміну і платежів згідно з міжнародними угодами. До головних принципів валютних обмежень відносяться:

- централізація валютних операцій у центральному та уповноважених банках;
- ліцензування валютних операцій;
- повне або часткове блокування валютних рахунків;
- обмеженість оборотності валют.

Ступінь конвертованості валюти залежить від сфери валютних обмежень: по поточним операціям платіжного балансу або по операціям з капіталом.

Конвертованість по поточним операціям – це відсутність обмежень по міжнародним операціям, які пов'язані з торгівлею товарами, послугами, переказами доходів та трансфертів. По поточним операціям платіжного балансу використовують такі форми валютних обмежень: блокування виручки іноземних експортерів від продажу товарів в даній країні, обмеження їх можливостей розпорядження цими коштами; обов'язкова продаж валютної виручки експортерів повністю або частково центральному та уповноваженим банкам; обмежена продаж іноземної валюти імпортерам; обмеження на

форвардні покупки іноземної валюти імпортерами; заборона продажу товарів за кордоном на національну валюту; заборона оплати імпорту деяких товарів іноземною валютою; регулювання строків платежів з експорту та імпорту тощо.

Конвертованість по операціям з капіталом – це відсутність обмежень по міжнародним операціям, які пов'язані з рухом прямих та портфельних інвестицій, капітальних грантів. При пасивному платіжному балансі використовуються валютні обмеження, які обмежують вивіз капіталу і стимулюють надходження капіталів з метою підтримки курсу валюти. Це – лімітування вивозу національної та іноземної валюти, золота, цінних паперів, надання кредитів, контроль за діяльністю кредитного та фінансового ринків; обмеження участі національних банків щодо надання міжнародних позик в іноземній валюті; примусове вилучення іноземних цінних паперів, які належать резидентам і їх продаж за валюту; повне або часткове припинення погашення зовнішньої заборгованості чи дозвіл її оплати національною валютою без права переказу за кордон тощо.

При активному платіжному балансі з метою стримання притоку капіталів в країну та підвищення курсу національної валюти використовують депонування на безвідсотковому рахунку в центральному банку нових закордонних зобов'язань банків; заборона на інвестиції нерезидентів та продажі національних цінних паперів іноземцям; обов'язкова конверсія позик в іноземній валюті в національному центральному банку; заборона щодо виплати відсотків по строковим внескам іноземців в національній валюті; введення від'ємної відсоткової ставки по внескам нерезидентів в національній валюті (відсотки платить вкладник банку або банк, який зацікавлений у залученні внесків в іноземній валюті, сам виплачує їх державній валютній установі); обмеження на ввіз валюти в країну; обмеження щодо форвардної продажі національної валюти іноземцям

Оборотність національної грошової одиниці забезпечує країні довгострокові вигоди від участі в багатосторонній світовій системі торгівлі й інвестицій, а саме:

- вільний вибір виробниками і споживачами найбільш вигідних ринків збуту і закупівлі всередині країни та за кордоном у кожний даний момент;
- розширення можливостей залучати іноземні інвестиції і здійснювати інвестиції за кордон;
- стимулюючий вплив іноземної конкуренції на ефективність, гнучкість і пристосованість підприємств до зміни умов;
- підтягування національного виробництва до міжнародних стандартів щодо цін, витрат і якості;
- можливість здійснення міжнародних розрахунків у національних грошах;

- на рівні народного господарства в цілому – спеціалізацію з урахуванням відносних переваг, оптимальне й економне витрачання матеріальних, фінансових і трудових ресурсів.

Конвертованість валюти, з точки зору відношення до валюти резидентів та нерезидентів, поділяється на внутрішню та зовнішню. При внутрішній конвертованості резиденти мають право купувати та здійснювати операції всередині країни з валютою, банківськими депозитами, які деноміновані в іноземній валюті. Внутрішня конвертованість охоплює поточні та капітальні операції. Вона притаманна усім розвинутим країнам, тобто іноземна валюта є засобом платежу, якщо на це згодні продавець та покупець. При зовнішній конвертованості резиденти мають право здійснювати операції з іноземною валютою з нерезидентами.

7.3. Еволюція світової валютної системи

Конкретною формою організації валютних відносин є світова валютна система (СВС). Вона являє собою сукупність способів, інструментів та органів (інститутів), за допомогою яких здійснюються грошові розрахунки в рамках світового господарства. СВС включає: світові гроші (колективні валютні одиниці), систему пристосування окремих валют однієї до одної (валютні курси), валютні ринки, міждержавні регіональні та наддержавні органи, що займаються регулюванням валютно-фінансових зв'язків і відносин.

Еволюція світової валютної системи визначається розвитком та потребами як національної так і світової економіки, змінами, що відбуваються у світовому господарстві, періодичним виникненням валютних криз.

Розвиток світової валютної системи пройшов ряд етапів, кожний з яких займав відносно тривалий історичний період часу. Різниця між тією чи іншою світовою валютною системою полягала, насамперед, у тому, який актив вважався резервним, за допомогою якого досягалася рівновага платіжного балансу (у різні періоди це були золото, долар, який обертався у золото за фіксованим курсом, інша валюта, яка виконувала роль міжнародного платіжного засобу).

Золотий та золотодевізний стандарт Першою світовою валютною системою була Паризька валютна система. Вона була юридично оформлена міжнародною угодою на конференції в Парижі в 1867 р., яка визнавала золото єдиною формою світових грошей. Основою валютної системи виступав золотомонетний (золотий) стандарт. Відповідно до золотого вмісту валют установлювались і їхні золоті паритети (співвідношення грошових одиниць різних країн за їхнім золотим вмістом). Тобто за системою “золотого стандарту” всі національні валюти мали фіксований золотий вміст.

Золотомонетний стандарт ґрунтувався на безпосередньому зв'язку із золотом. За цією системою:

- валюти вільно конвертувались у золото;
- злитки золота мали можливість вільно обмінюватися на монети;
- золото вільно експортувалося, імпортувалося та продавалося на міжнародних ринках, тобто ринки золота та валютні ринки були взаємозалежними;
- всі країни підтримували жорстке співвідношення між своїми запасами золота і кількістю грошей в обігу.

Друга світова валютна система юридично була оформлена в 1922 р. міждержавною умовою Генуезької міжнародної економічної конференції. В її основу було покладено золотодевізний стандарт, що ґрунтувався на золоті та провідних валютах, які конвертувалися у золото. До головних принципів функціонування Генуезької валютної системи належали такі:

- основою системи виступали золото та девізи (іноземні валюти). На золотодевізному стандарті ґрунтувалися грошові системи 30 країн. Міжнародними платіжно-резервними засобами почали використовуватися національні кредитні гроші. Але в міжвоєнний період статус резервної валюти не був офіційно закріплений за жодною валютою;
- золоті паритети були збережені. Конверсія валют у золото почала здійснюватися не лише безпосередньо, а й опосередковано, через іноземні валюти;
- діяв режим плаваючих валютних курсів;
- валютне регулювання здійснювалось у формі міжнародних конференцій, нарад.

Відносна валютна стабілізація в світі спостерігалася з 1922 р. по 1928 р., але вона була підірвана світовою економічною кризою 1929 – 1933 рр. У результаті кризи зазнав краху золотодевізний стандарт. Курс низки валют знизився на 50 – 84%, зросло накопичення приватними особами золота, припинилися зовнішні платежі, утворилася маса “гарячих” грошей, що стихійно переміщувалися від однієї країни до іншої в пошуках одержання спекулятивного надприбутку.

Це призвело до валютної війни, в якій використовувалась валютна інтервенція, валютний демпінг, валютні обмеження, валютні блоки.

У 1937 р. світову валютну систему сколихнула нова економічна криза, відбулася масова девальвація валют. Напередодні Другої світової війни не залишилося жодної стабільної валюти.

Бреттон-Вудська валютна система Розроблення нової, ефективнішої міжнародної валютної системи розпочалася у квітні 1943 р. На міжнародній конференції в Бреттон-Вудсі в 1944р. провідні країни Заходу

узгодили основні принципи Бреттон-Вудської валютної системи. Засновується міжнародна організація – Міжнародний валютний фонд (МВФ), – “зобов’язанням” якої є забезпечення нормального функціонування системи і дотримання принципів, закріплених загальною угодою.

Основні принципи організації валютних відносин згідно з Бреттон-Вудською системою такі:

1. Бреттон-Вудська система ґрунтувалась на золотовалютному стандарті, котрий означав, що деякі валюти в міжнародних розрахунках розглядаються як еквіваленти золота і можуть функціонувати як резерви.

2. Один з основних принципів полягав у фіксованих паритетах, погоджених у рамках МВФ, на основі яких порівнювались і обмінювались валюти.

Щоб забезпечити відповідність реального курсу своєї валюти оголошеному паритету, кожна країна могла:

- або гарантувати конвертованість своєї валюти в золото за офіційним паритетом (цей варіант обрали США, встановивши в 1945 р. такий паритет: 35 дол. за 1 унцію золота);
- або підтримати на ринках курс своєї валюти по відношенню до решти в межах коливань $\pm 1\%$ її паритету (вибрали решта країн).

Курси валют відхилялись від своїх паритетів несуттєво, оскільки вони знаходились під державним і міждержавним впливом. МВФ контролював механізм міжнародних розрахунків, вдаючись до валютних інтервенцій, в основному в доларах США. При фундаментальних порушеннях рівноваги, за згодою з МВФ, проводились девальвації і ревальвації валют розвинутих країн.

3. Конвертованість валют, свобода і багатосторонність платежів за поточними операціями.

Бреттон-Вудський режим діяв протягом майже 30 років.

Однак в міру зростання світової економіки, посилення конкурентної боротьби, наростання інфляції, різкого збільшення обсягу фінансових операцій, не пов’язаних з конкретними зовнішньоторговельними угодами, а також у зв’язку з кризою ключової валюти системи – долара США, Бреттон-Вудська валютна система дедалі менше задовольняла потреби міжнародної торгівлі і руху капіталу.

Ямайська валютна система

Перехід від золотовалютного стандарту до нової системи валютних відносин зайняв декілька років.

В березні 1973 року були введені плаваючі валютні курси. З 1974 року всі провідні валюти (долар, фунт стерлінгів, німецька марка, ієна, французький франк) вже вільно плавали по відношенню один до одного. В тому ж році “Спеціальні права запозичення” – “кошик СДР” став новим еталоном цінності валют. В 1976 р. МВФ ухвалив рішення відмовитись від фіксації офіційної ціни золота, припинивши операції з

ним у рамках МВФ, надавши право національним валютним органам розпоряджатися власним золотом на свій розсуд. І нарешті, у 1978 р. в статуті МВФ була закріплена відмова від фіксованих паритетів і офіційно введена в дію Ямайська валютна система.

Основна відмінність Ямайської валютної системи від Бреттон-Вудської:

1. Змінився носій світових грошей. Якщо Бреттон-Вудська система використовувала в якості кінцевого засобу розрахунку золото і резервні валюти, то нова валютна система спирається на СДР – колективну валюту МВФ. Ця валюта стала елементом в структурі міжнародної ліквідності.

2. Нова валютна система дозволяє як фіксовані, так і плаваючі валютні курси або їх змішаний варіант.

3. Наявність замкнутих валютних блоків, котрі, з одного боку, є учасниками світової валютної системи, а з іншого – всередині них існують особливі відносини між країнами-учасницями. Найбільш характерним прикладом є Європейська валютна система (ЄВС) – породження ЄЕС.

4. В Ямайській валютній системі права МВФ по нагляду за валютними курсами розширені. МВФ виробив основні принципи, котрих повинні дотримуватись країни-члени МВФ при проведенні курсової політики, з тим, щоб міжнародна валютна система в цілому функціонувала ефективно.

Суть цих принципів зводиться до такого:

- Валютний курс повинен бути економічно обґрунтований. Країни повинні уникати маніпулювання валютним курсом з метою недопущення необхідного регулювання платіжного балансу або отримання несправедливих конкурентних переваг.

- Здійснювати інтервенцію з метою згладжування значних хаотичних короткострокових курсових коливань.

- При проведенні інтервенції враховувати інтереси інших країн.

Були розроблені також основні критерії для визначення, чи виконує країна ці принципи.

На країни-члени МВФ покладалися зобов'язання: при виборі нового валютного режиму інформувати МВФ; співпраця країн-членів з МВФ та між собою у розв'язанні валютних проблем; національна економічна політика країн-членів повинна сприяти стабілізації валютних курсів.

Ямайською системою передбачалося скасування золота як офіційного міжнародного розрахункового засобу та міри вартості. Була скасована офіційна ціна золота й почалась його демонетиризація, тобто позбавлення золота функції грошей. Золото могло бути національним резервним засобом, але всі розрахунки між МВФ і національними валютними установами здійснювалися лише в СДР.

Теоретично основою Ямайської системи був проголошений принцип регулювання валютних курсів ринковими силами (попит і пропозиція). Однак в режимі чистого плавання (тобто під впливом лише ринкових сил) валютні

курси вже не могли функціонувати, оскільки інтеграційні процеси призвели до тісного переплетіння національних відтворюваних процесів, до дедалі більшого підпорядкування національних економік закономірностям світового господарства, до залежності від процесів, що відбуваються у світовій економіці, в тому числі і у валютній сфері. За цих умов стало неможливим створення оптимальної основи для розвитку міжнародної торгівлі без координації валютної політики. За допомогою “чистого” плавання не вдавалось досягти і рівноваги платіжних балансів. Не призвели плаваючі валютні курси і до автономності внутрішньої економічної політики. Навпаки, вільно плаваючі валютні курси посилили взаємозв'язок між валютними курсами і внутрішньоекономічними процесами. Відтак в реальній практиці Ямайська валютна система функціонує як система керованих плаваючих курсів (з тенденцією до посилення у валютній політиці окремих країн елементів «управління»). Центральні емісійні банки здійснюють інтервенції з метою надання валютним курсам сприятливого для національних інтересів рівня шляхом:

- 1) купівлі або продажу на зовнішніх ринках як іноземної, так і власної валюти;
- 2) обмеження або заборони купівлі або продажу певних валют, прямого контролю над приватними зовнішніми переказами, введення від'ємних відсоткових ставок щодо іноземних вкладів тощо.

Завдання для вивчення матеріалів 7 розділу

1. Проблемно-пошукові питання

2. Для чого використовуються розрахункові валютні курси?
3. Якими є критерії вибору режимів валютних курсів?
4. У чому полягає механізм прогнозування валютного курсу?
5. Якими є основні цілі укладання платіжного балансу?
6. Якими є методи визначання оптимального рівня офіційних резервів?
7. Якими є основні інструменти валютної політики?
8. Яка сучасна класифікація валютних режимів МВФ?
9. Які причини краху системи «золотого стандарту» та Бреттон-Вудської валютної системи?
10. Які сучасні особливості та наслідки курсових коливань світових валют?
11. Яка роль євро міжнародній валютно-фінансовій системі?
12. Які найтипівіші ознаки міжнародної валюти?
13. Як визначається вартість СДР?

2. Питання для самостійної роботи

1. В чому полягає суть "обмінного валютного курсу" і які є кількісні показники валютного курсу?
2. Які існують розрахункові види валютних курсів?
3. Що таке ціна валюти та які є її види?
4. Які чинники визначають попит і пропозицію валюти?
5. Як визначається крос-курс і тристоронній арбітраж?
6. Як визначаються ціни іноземних товарів та послуг у національній валюті?
7. Платіжний баланс та валютні курси
8. В чому суть міжнародних розрахунків?
9. Які є основні форми міжнародних розрахунків?
10. В чому полягає суть та якою є структура платіжного балансу?
11. Які чинники впливають на стан платіжного балансу?
12. Як здійснюється балансування статей платіжного балансу?
13. Який зв'язок між станом платіжного балансу і позицією національної валюти?
14. В чому полягають основні проблеми конвертованості гривні?
15. Які чинники впливають на валютний курс?
16. Для його здійснюють прогнозування валютного курсу?
17. Як здійснюється прогнозування на основі паритету купівельної спроможності валют?
18. Як здійснюється прогнозування на основі відмінностей у відсоткових ставках?
19. В чому полягає значення аналізу платіжного балансу для прогнозування валютного курсу?
20. Які існують варіанти валютної політики?
21. В чому полягають система "золотого стандарту" та Бреттон-Вудська валютна система?
22. Якими є принципи Ямайської валютної системи?
23. Як відбувається вибір конкретної валютної політики?

3. Тестові завдання

1. Світова валютна система склалася:
 - a) у середині ХУІІІ ст.;
 - b) на початку ХХ ст.;
 - c) у середині ХІХ ст.;
 - d) наприкінці ХІХ ст.

2. Відношення офіційних золотовалютних резервів до суми річного товарного імпорту країни – це показник:

- a) міжнародної валютної ліквідності;
- b) конвертування національної валюти;
- c) платоспроможності країни;
- d) паритету купівельної спроможності національної валюти.

3. Єдність поточної та капітальної конвертованості валюти має назву:

- a) зовнішньої конвертованості;
- b) повної конвертованості;
- c) вільної конвертованості;
- d) платіжної конвертованості.

4. Вставити правильне визначення:

_____ – це сукупність способів, інструментів та органів (інститутів), за допомогою яких здійснюються грошові розрахунки в рамках світового господарства.

5. Вставити правильне визначення:

_____ – це ринок, на якому зіштовхуються попит та пропозиція іноземних валют, що оцінюються в національній валюті.

6. Вставити правильне визначення:

_____ – це ціна валюти однієї країни в грошових одиницях іншої країни.

7. Вставити правильне визначення:

_____ – це система, за якої курси обміну національних валют визначаються безперешкодною грою попиту і пропозиції.

8. Вставити правильне визначення:

_____ – це система, за якою валютний курс фіксується, а його зміни під впливом коливання попиту і пропозиції усуваються проведенням державою стабілізаційних заходів.

9. Вставити пропущене слово:

_____ – цінні папери, які підтверджують право їх власника на частку в капіталі компанії і дають йому право голосувати на щорічних зборах акціонерів, обирати директорів і отримувати у вигляді дивідендів частку від прибутку компанії.

10. Зростання курсу національної валюти спричиняє:

- a) зниження ціни експорту й імпорту;
- b) збільшення ціни експорту й імпорту;
- c) зниження ціни експорту і збільшення ціни імпорту;
- d) збільшення ціни експорту і зменшення ціни імпорту.

11. Учасниками валютних ринків є:

- a) банки, валютні біржі, брокерські фірми, корпорації, які займаються міжнародною торгівлею, міжнародні валютно-кредитні та фінансові організації, небанківські фінансові установи;
- b) банки, брокерські фірми, зовнішньоторговельні та виробничі кошти, міжнародні валютно-кредитні та фінансові організації;
- c) банки, валютні біржі, зовнішньоторговельні та виробничі кошти, міжнародні валютно-кредитні та фінансові організації.

12. Вставити правильне визначення:

_____ – це валюта, у якій обумовлена оплата товару згідно із зовнішньоторговельною угодою або погашення кредиту.

13. Перевага плаваючих валютних курсів полягає в тому, що:

- a) автоматично коригують дефіцити і активи платіжних балансів;
- b) зменшують ризик і невизначеність міжнародної торговельної, кредитної та інвестиційної діяльності;
- c) сприяють розширенню міжнародної торгівлі.

14. Падіння курсу національної валюти спричиняє:

- a) зниження ціни експорту й імпорту;
- b) збільшення ціни експорту й імпорту;
- c) зниження ціни експорту і збільшення ціни імпорту;
- d) збільшення ціни експорту й зниження ціни імпорту.

15. Реальний ефективний валютний курс характеризує:

- a) конкурентоспроможність товарів на світовому ринку;
- b) конкурентоспроможність товарів на внутрішньому ринку;
- c) експорт країни;
- d) імпорт країни.

16. Вставити правильне визначення:

_____ – валюта, у якій виражена ціна товару або сума наданого кредиту.

17. Валютні відносини – це:

- a) міжнародний рух факторів виробництва та товарів і сукупність інструментів;
- b) закріплена в міжнародних угодах форма організації валютно-фінансових відносин, які функціонують самостійно або обслуговують міжнародний рух товарів та факторів виробництва;
- c) сукупність грошових відносин, що опосередковують платіжно-розрахункові операції між суб'єктами світового господарства.

18. Резервна валюта – це:

- a) валюта, у якій країни тримають свої ліквідні міжнародні резервні активи, що використовуються для покриття від'ємного сальдо платіжного балансу;
- b) платіжний засіб інших країн, який законно або незаконно використовується на території певної країни;
- c) валюта, яка має здатність вільно обмінюватися для резидентів та нерезидентів на національну валюту і використовуватись в угодах з реальними і фінансовими активами;
- d) валюта, що характеризується стабільним валютним курсом, зміни якого відбуваються переважно внаслідок фундаментальних макроекономічних закономірностей.

19. Обмінний валютний курс – це:

- a) кількість одиниць однієї валюти, необхідна для придбання одиниць іншої валюти;
- b) ринкові ціни однієї валюти, виражені в іншій валюті;
- c) сукупність цін валют, взаємопов'язаних тристороннім арбітражем.
- d) всі відповіді вірні.

20. Вставити правильне визначення:

_____ – резервний та платіжний засіб, що емітується Міжнародним Валютним Фондом (МВФ), та існує лише в безготівковій формі у вигляді записів на банківських рахунках.

21. Вставити правильне визначення:

_____ – банківська операція, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта одержує на підставі розрахункових документів належні клієнту грошові кошти від підприємств, організацій, установ за відвантажені на їх адресу товарно-матеріальні цінності або надані послуги і зараховує ці кошти на його рахунок у банку.

22. Вставити правильне визначення:

_____ – обсяг і співвідношення суми платежів, здійснених даною країною за кордоном, і суми надходжень із-за кордону за певний період часу.

23. Зростання дефіциту поточного балансу викликає:

- a) падіння курсу національної валюти;
- b) зростання курсу національної валюти;
- c) зменшення пропозиції національної валюти за кордоном.

24. Вставити правильне визначення:

_____ – можливість для резидентів здійснювати платежі за кордон і купувати іноземну валюту без будь-яких обмежень.

25. Вставити правильне визначення:

_____ – це розрахунковий або грошовий документ, який являє собою доручення однієї кредитної установи іншій здійснити за рахунок спеціально заброньованих коштів оплату товарно-транспортних документів за відвантажений товар або видати пред'явнику акредитива певну грошову суму грошей.

26. Конвертованість як економічну категорію можна визначити як:

- a) стан, характер економічної і валютно-фінансової системи, при якому для власників коштів у національній валюті забезпечується свобода здійснення тих чи інших операцій у своїй країні;
- b) стан, характер економічної і валютно-фінансової системи, при якому для власників коштів у національній валюті забезпечується свобода здійснення тих чи інших операцій як у своїй країні, так і за кордоном;
- c) стан, характер економічної і валютно-фінансової системи, при якому для власників коштів у національній валюті забезпечується свобода здійснення тих чи інших операцій за кордоном.

27. Система золотомонетного стандарту була зафіксована конференцією:

- a) Паризькою;
- b) Генуезькою;
- c) Бреттон-Вудською;
- d) Ямайською.

28. Перевага фіксованих валютних курсів полягає в тому, що:

- a) автоматично коригують дефіцити і активи платіжних балансів;
- b) зменшують ризик і невизначеність міжнародної торговельної, кредитної та інвестиційної діяльності;
- c) оптимізується попит та пропозиція валюти.

29. Вставити правильне визначення:

_____ – це система, за якою валютний курс фіксується, а його зміни під впливом коливання попиту і пропозиції усуваються проведенням державою стабілізаційних заходів.

30. Уведення фіксованих валютних паритетів, виражених у доларах, запроваджено конференцією:

- a) Паризькою;
- b) Генуезькою;
- c) Бреттон-Вудською;
- d) Ямайською.

31. Ямайська валютна система – це:

- a) система договірно-фіксованих курсів і паритетів валют, що періодично переглядаються;
- b) система, яка дозволяє як фіксовані, так і плаваючі валютні курси або їх змішаний варіант;
- c) коли усі країни підтримують жорстке співвідношення між своїми запасами золота і кількістю грошей в обігу;
- d) коли усі національні валюти мають фіксований вміст золота.

32. Першою міжнародною валютною системою вважається:

- a) загальновалютний стандарт;
- b) золотодоларовий стандарт;
- c) золотий стандарт;
- d) Ямайська валютна система.

РОЗДІЛ 8. СВІТОВІ ФІНАНСИ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Ключові поняття:

Міжнародні фінансові потоки світовий фінансовий ринок, розвиток світової фінансової системи світові фінансові центри, офшорні зони: основні риси, класифікація, сучасний механізм дії. Міжнародний валютний ринок, ринок спот, форвардний ринок, хеджування, валютні ф'ючерси, валютні опціони, спекулятивні валютні операції, валютний арбітраж, відсотковий арбітраж, євробанки, євровалюта, ринок євровалют. Міжнародний ринок позичкових капіталів, міжнародний кредитний ринок, боргові зобов'язання, комерційний та фінансовий кредит, факторинг, форфейтинг, лізинг, відсоткова ставка, вартість кредиту, ринок єврокредитів, роловерні та синдиговані єврокредити, міжнародна офіційна допомога країнам, що розвиваються. Міжнародний ринок цінних паперів, світовий фондовий ринок, інвестиційний капітал, фінансові інструменти, емітенти, інвестори, міжнародний ринок титулів власності, міжнародні ринки акцій та депозитарних розписок, євроакції, міжнародний ринок облігацій, міжнародні облігації, іноземні облігації, єврооблігації, міжнародний ринок фінансових деривативів, первинний та вторинний ринок цінних паперів, фондова біржа

8.1. Світова фінансова система та принципи її функціонування

Міжнародні фінансові потоки

У світовому господарстві постійно відбувається переливання грошового капіталу з однієї країни до іншої, що створює світові

фінансові потоки.

Міжнародні фінансові потоки являють собою сукупність фінансових операцій, об'єктом яких служить грошовий капітал.

Ці потоки обслуговують міжнародну торгівлю товарами, послугами і перерозподіл капіталів між країнами.

Основними каналами руху фінансових потоків є:

- валютно-кредитне і розрахункове обслуговування купівлі-продажу товарів і послуг;
- зарубіжні інвестиції в основний і оборотний капітал (ПП);
- операції з цінними паперами та різними фінансовими інструментами;
- валютні операції;
- допомога країнам, що розвиваються, і внески держави в міжнародні організації.

Обсяг та напрями фінансових потоків залежать від різних чинників. До них, належать:

1) стан світової економіки. Економічні спади в промислово розвинутих країнах, як правило, викликають спади у темпах зростання обсягів світової торгівлі і навпаки. Так, економічний розвиток країн світу у останні роки, особливо країн, що розвиваються, призвів до щорічного зростання світового ВВП, обсягів світової торгівлі.

2) зниження торговельних бар'єрів;

3) різні темпи економічного розвитку країн (синхронність чи асинхронність в економіках провідних країн);

4) структурна перебудова економіки тієї чи іншої країни. Так, серед структурних змін в економіці країн, що розвиваються, найбільш значущим зрушенням у 2002-2005 р.р. було зниження ролі сільського господарства як джерела доходу та росту зайнятості. У країнах, що розвиваються, Східної Азії та Тихоокеанського регіону частка сільського господарства у ВВП знизилася, у той час як частка промисловості та послуг зросла. Однак на частку послуг у цих країнах припадає ще менш 40% ВВП, а у розвинутих державах цього регіону даний показник складає 65%. У країнах Центральної та Східної Європи з перехідною економікою структурні зрушення стосуються втрати промисловістю домінуючої ролі в економіці. Ця ніша була швидко зайнята послугами;

5) диференційований розрив темпів інфляції та рівня відсоткових ставок. Так, згідно оцінці експертів Світового банку, збільшення відсоткових ставок США по довгостроковим кредитам на 200 відсоткових пунктів може привести до зниження темпів приросту світового ВВП у короткостроковій та довгостроковій перспективі близько на 0,5% на рік. Зростання відсоткових ставок значно збільшить вартість обслуговування зовнішнього боргу країн, що розвиваються. Зріст відтоку капіталу з цих країн може викликати різне знецінення їх національних валют. Для підтримки стабільності ситуації уряди повинні будуть скоротити імпорту, споживання, інвестиції, у результаті чого темпи їх економічного зростання знизяться;

6) випереджаюче зростання міжнародного руху капіталу у порівнянні з міжнародною торгівлею. Це відбивається на розмірах міжнародних фінансових ринків;

7) перехід промислово розвинутих країн від трудоємного до наукоємного виробництва;

8) зростання диверсифікації діяльності ТНК, у тому числі міжнародного інвестування у спільні підприємства. Спільні підприємства знижують необхідність відправлення продукції з однієї країни до іншої. Це знижує обсяги міжнародної торгівлі, але збільшує міжнародні інвестиції. Крім того, ТНК здійснюють масштабне перенесення за рубіж низькотехнологічні виробництва;

9) зростання дефіцитів платіжних балансів у наслідок незбалансованості міжнародних розрахунків.

Міжнародні фінансові потоки спрямовуються у ті сфери та регіони світу, де на них відчувається найбільший попит та є можливість отримати найбільший прибуток.

Рух фінансових потоків (у грошовій формі, у вигляді різного роду фінансово-кредитних інструментів) здійснюється через банки, спеціалізовані фінансово-кредитні установи, фондові біржі, які формують світовий фінансовий ринок.

Фінансові потоки досягають величезних розмірів. За деякими оцінками, щоденні операції на світових фінансових ринках у 50 разів перевищують операції світової торгівлі.

Світовий фінансовий ринок

Світовий фінансовий ринок традиційно поділяється на міжнародні валютні ринки, міжнародні ринки боргових зобов'язань, міжнародні ринки цінних паперів, кожний з яких включає євроринок (ринки євродипозитів, єврокредитів, євроакцій, єврооблігацій, євровекселів та ін.) [4, р.25]. Спрощена структура світового фінансового ринку наведена на рис.8.1

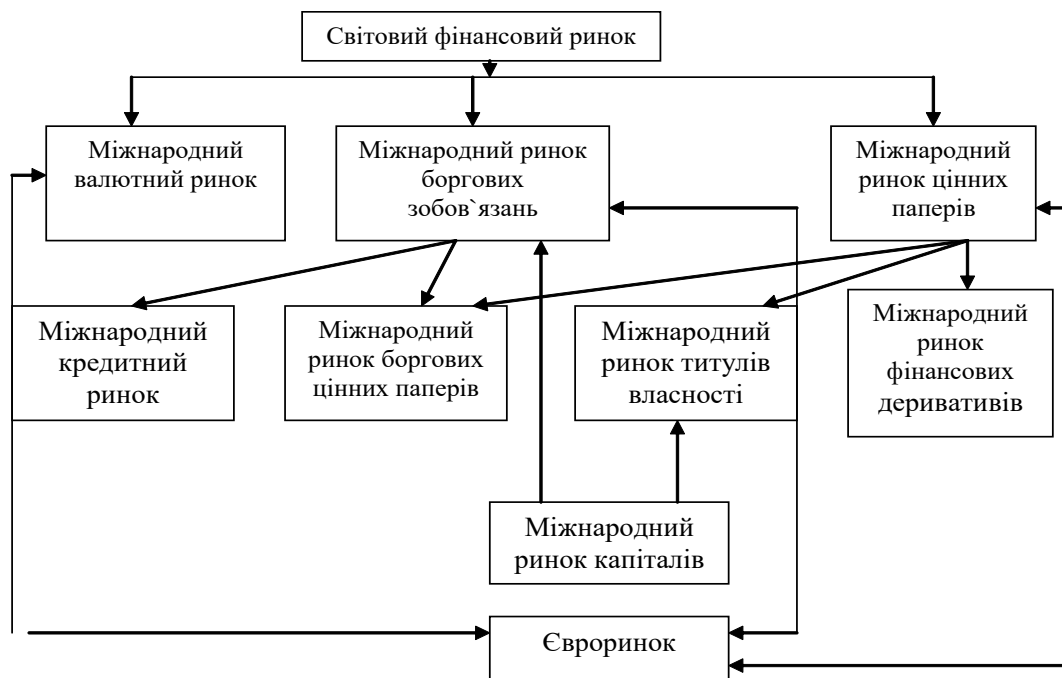


Рис. 8.1.. Структура та взаємозв'язок складових світового фінансового ринку

Структура світового фінансового ринку дуже складна і між його складовими не завжди можна провести чітку межу. Так, міжнародний ринок облігацій за одними критеріями є елементом міжнародного ринку цінних паперів, а за другими – міжнародного ринку боргових зобов'язань;

міжнародний ринок титулів власності водночас є елементом міжнародного ринку цінних паперів та міжнародного ринку капіталів.

Призначення фінансових ринків полягає в тому, щоб забезпечити ефективний розподіл наявного обсягу вільного капіталу між кінцевими споживачами (інвесторами). Фінансові ринки і є саме тим механізмом, який для укладення угод зводить тих, хто пропонує гроші, з тими, хто їх шукає. Для збільшення ефективності розподілу вільних грошових коштів існують фінансові інститути — посередники між кредиторами і кінцевими позичальниками. Вони (інститути) на професійній основі пропонують послуги щодо поєднання попиту і пропозиції на капітал фірмам, громадянам, урядам і функціонують у певному правовому і податковому просторі. Слід звернути увагу на те, що під фінансовими інститутами, у вузькому значенні слова, розуміють фінансові організації, а в широкому — нормативний порядок, систему проведення валютно-фінансових операцій цими організаціями.

Сучасний світовий фінансовий ринок характеризується:

- значним обсягом фінансових ресурсів та операцій, які здійснюються цілодобово, у більшості своїй уніфіковані і до яких залучаються суб'єкти з високим рейтингом;
- скасуванням обмежень на фінансові потоки через національні кордони, таких, як контроль капіталів та обмеження обігу іноземних валют. Наприклад, країни ОЕСР лібералізували майже всі види руху капіталу, включаючи короткострокові операції, здійснювані підприємствами та фізичними особами відповідно до “Кодексу про лібералізацію руху капіталу”, що діє на території країн – членів ОЕСР;
- високим рівнем використання інформаційних технологій, які зменшують вартість трансакцій між країнами;
- застосуванням різноманітних фінансових інструментів.

Основні тенденції, що спостерігаються на світовому фінансовому ринку, характеризуються наступними особливостями:

1. Створення валютних блоків навколо провідних валют світу.

Валютний блок – це угруповання країн на основі валютно-економічного домінування держав, що очолюють цей блок, шляхом прикріплення до їхньої валюти валют країн-учасниць блоку.

На створення валютних блоків впливають чинники:

- торговельні (країна, що очолює блок, виступає головним торговельним партнером інших країн, які його утворюють);
- фінансові (більшість країн-членів блоку є боржниками або країни, яка очолює блок, або третіх країн, або мають взаємну заборгованість);
- економічні (країна, що очолює блок, найбільш індустріально розвинута);

- політичні, які склалися історично і міцно зв'язували країни-учасниці валютного блоку.

З запровадженням євро в 1999 р. виник валютний блок євро. Нині у єдиній європейській валютній простір намагаються увійти країни, які не змогли цього зробити на момент запровадження євро: країни Центральної та Східної Європи.

Доларовий валютний блок було створено в 1933 р. До нього ввійшли економічно залежні від США країни Латинської Америки та Канади. Нині деякі країни цього блоку (Еквадор, Панама) відмовляються від національної валюти і визнають долар США в якості законного платіжного засобу.

Однак, країни євро і США незацікавлені у розширенні сфери обігу своїх валют і тому стримують інтеграційні поривання країн з відносно слабкими валютами, нестабільними банківською, фінансовою системами, недостатньо розвинутими фінансовими та фондовими ринками.

У Південно-Східній Азії можливо виникнення нового валютного блоку або шляхом об'єднання навколо японської єни, або шляхом об'єднання декілька валют і створення „азіатського євро”.

2. Змінюється структура фінансових інструментів ринку на користь інструментів реального сектору - корпоративних цінних паперів та їх похідних.

Валюта, як інструмент фінансового ринку, втрачає самостійне значення. Так, щоденний обіг операцій на світовому валютному ринку в останні роки порівняно з 1990 р. зріс у 4,5 рази, на ринку облігацій – у 8 разів. [<http://www.mabico.ru>].

Спостерігається швидке зростання сектору корпоративних цінних паперів.

3. Фондові ринки є головним структуроутворюючим чинником фінансового сектору. Банківський сектор поступає роль механізму перерозподілу фінансових коштів фондовому ринку. Так, по даним „Файненшл тайм” банківські кредити склали лише 25 % коштів, які були залучені бізнесом та урядами у всьому світі.

4. Зростання взаємозв'язку між фінансовим та реальним секторами економіки.

Для нових промислових компаній емісія цінних паперів є основним засобом мобілізації фінансових коштів (інвестиційних ресурсів). Завдяки подальшому удосконаленню функціонування фінансового ринку його механізми все більш забезпечують перерозподіл коштів на користь найбільш прибуткових та перспективних компаній. Так в США 60% всього обсягу щорічних інвестицій в економіку вкладається в компанії, які зв'язані з інформаційними технологіями.

Фондовий ринок перетворюється у каталізатор НТП у реальному секторі і забезпечує зростання продуктивності праці. Найбільший попит на фондовому

ринку мають акції компанії, які пов'язані з інтернет-технологіями, що розробляють сучасні засоби комунікацій і програми забезпечення інформаційних систем, компаній таких напрямків як біотехнологія, фармацевтика, генна інженерія тощо.

5. Зростання масштабів технологічного переозброєння фінансових ринків на основі інтернет-технологій, які стирають національні кордони і активно сприяють установленню безпосередніх зв'язків між інвесторами й емітентами незалежно від їх національної незалежності.

6. Зміни в ідеології діяльності міжнародних фінансових організацій. Ці організації роблять акцент на підвищення відповідальності країн, що розвиваються, за стабільність національних ринків і відмовляються виконувати роль гаранта стабільності на їх фінансових ринках.

7. Різке збільшення і домінування на світових фінансових ринках спекулятивних операцій, на частину котрих приходиться понад 95% усіх фінансових угод. Це створило сприятливі підстави для відмивання незаконного отримання доходів та криміналізації фінансових ринків. Міжнародний кримінал, за даними ООН, щороку відмиває близько 600 млрд. доларів. Оскільки обсяги і швидкість зростання тіньової економіки прийняли погрозливі розміри, розвинуті країни, що об'єднані в ОЕСР оголосили їй війну. Була створена спеціальна фінансова комісія з проблем відмивання капіталів (ФАТФ), до якої увійшли 26 країн-членів ОЕСР та декілька великих міжнародних організацій (станом на 2016 р. членами ФАТФ є 34 країни і дві міжнародні організації, спостерігачами - 20 організацій і дві країни). Комісія випустила базові 40 Рекомендацій, які встановлюють загальні рамки боротьби з відмиванням грошей.

Розвиток світової фінансової системи у сучасних умовах

Сукупність фінансових ринків та фінансових інститутів (установ), що функціонують у правовому й податковому середовищі міжнародного бізнесу, створюють світову фінансову систему (рис. 8.2).

До учасників світової фінансової системи, які опосередковують основну частину міжнародних фінансових потоків належать:

- національні учасники – корпорації, банки, спеціалізовані кредитно-фінансові інститути, у тому числі страхові та пенсійні компанії, фондові та товарні біржі, держава;
- міжнародні учасники – міжнародні корпорації, ТНК, міжнародні банки, ТНБ, спеціалізовані кредитно-фінансові інститути, великі фондові та товарні біржі, міжнародні валютно-кредитні та фінансові організації.

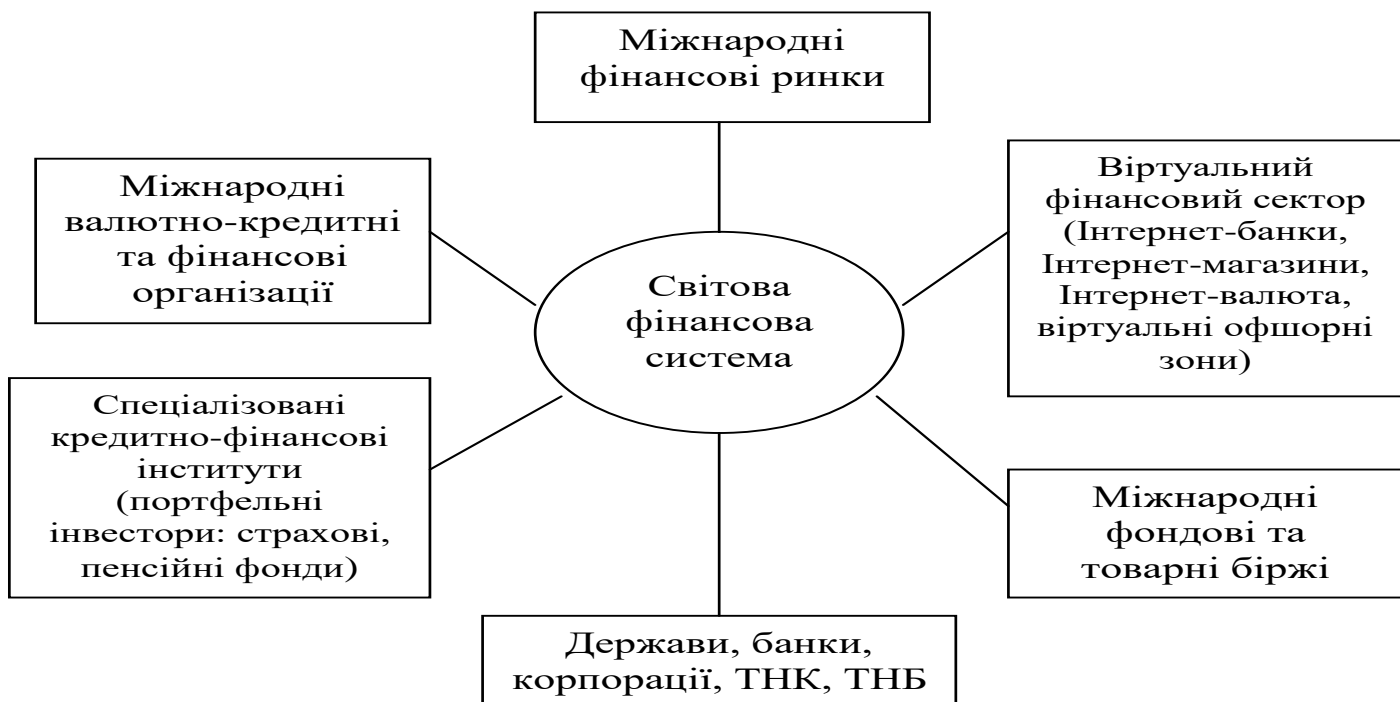


Рис. 8.2 Основні компоненти світової фінансової системи

Центральна роль на світовому фінансовому ринку належать комерційні банкам саме завдяки широкій сфері їх фінансової діяльності. Зобов'язання банку в основному складаються з депозитів з різними строками, активами: позики (корпораціями і державами), депозити в інших банках і облігації.

Корпорації (особливо ТНК) проводять операції щодо залучення іноземних джерел капіталу для фінансування своїх інвестицій: продаж акцій, позики, продаж боргових коштів корпорації на міжнародному ринку капіталу. Облігації корпорації, деноміновані не у валюті фінансового центру, в якому продаються, називаються єврооблігаціями.

Небанківські фінансові організації проводять операції диверсифікації своїх портфелів іноземних активів.

Центральні банки включені до світових фінансових ринків через посередництво валютної інтервенції. Державні органи позичають кошти за кордоном, випускають державні облігації. Уряди країн, що розвиваються, а також підприємства, які знаходяться у власності держави, беруть кредити в комерційних банках зарубіжних країн.

Сучасна світова фінансова система функціонує і розвивається в умовах фінансової глобалізації. Глобалізація – це об'єктивний процес інтеграції значної частини капіталу різних країн, посилення їх взаємозалежності. Рушійними силами фінансової глобалізації є поглиблення міжнародної

фінансової інтеграції, формування системи міжнародних фінансових інститутів, розвиток фінансових інновацій.

Міжнародна фінансова інтеграція – це процес уніфікації фінансових послуг, банківських операцій; лібералізації митних процедур; уніфікації системи координування через міжнародні фінансово-кредитні установи, електронну систему платіжних засобів; рух до світової валютної системи з єдиними світовими грошми. За останні роки усунуті значні законодавчі обмеження на шляху руху капіталів. Фінансові ринки розвинутих країн об'єднались у глобальну фінансову систему, що дозволяє направляти все більш великі суми капіталу не лише в її економіку, але і економіку країн, що розвиваються, і країн перехідної економіки. Найбільші успіхи щодо фінансової інтеграції має Європейський союз. Його Концепція щодо єдиного фінансового простору включає:

- повну лібералізацію платежів та міграції капіталу;
- відкриття для компаній та фізичних осіб країн ЄС доступу до ринку банківських, строкових та інших фінансових послуг країн-партнерів;
- гармонізація банківського, податкового та іншого законодавства з інвестування;
- посилення контролю за діяльністю національних кредитно-фінансових інститутів та захист інтересів інвесторів;
- забезпечення гласності та прозорості діючих правових норм.

Лібералізація руху капіталу здійснювалася поступово і зайняла 30 років. Вона проводиться на основі низки директив. На початку 60-х років частково відмінили обмеження на прямі інвестиції, купівлю-продаж нерухомості, а також купівлю та продаж акцій, які були допущені до обігу на біржах ЄС. Контроль за рухом короткострокового капіталу повністю зберігався за національною владою. У 1986 р. після підписання країнами-членами Єдиного європейського акту було відмінено обмеження на основні види капітальних операцій: довгострокове кредитування, зв'язане з торговельними угодами або наданням послуг за участю резидента; купівля-продаж цінних паперів на ринках третіх країн; розміщення на ринку капіталу однієї держави акцій, які випущені компанією іншої держави-члена ЄС. З 1990р. лібералізація поширюється на рух всіх інших видів капіталу, включаючи короткостроковий. Це означало повну відміну обмежень як відносно переказу коштів, які пов'язані з капітальними операціями, так і відносно укладання угод, які лежали в їх основі. В результаті резиденти будь якої країни-члена одержали можливість вільно здійснювати інвестування, позичкові та кредитні операції в рамках ЄС.

Регулюванню фінансових послуг приділяється велике значення. Сектор фінансових послуг має значний потенційний ринок і є важливим для підвищення ефективності економіки ЄС. Лібералізація та регулювання ринку фінансових послуг включає такі напрями:

- гармонізація основних правил та норм, які гарантують доходність та стабільність операцій у фінансовому секторі, захист споживачів послуг та забезпечення умов вільної конкуренції для всіх учасників ринку;
- забезпечення взаємного визнання діючих національних правил та прийняття за основу принцип “домашнього контролю” (в країні реєстрації компанії);
- введення правових норм, які забезпечують надання транскордонних послуг без необхідності заснування кредитної або фінансової компанії у кожній країні-члені, де намічається їх надання.

В ЄС вже є значний обсяг законодавства з цих питань. Тільки в банківській сфері Рада ЄС прийняла близько десяти директив. Згідно їм будь-який банк заснований в однієї з країн-членів може створювати дочірні банки та надавати послуги в інших країнах-членах на основі єдиної банківської ліцензії. Така ліцензія поширюється на традиційні депозитно-позичкові операції банків, лізинг, іпотеку, управління трастовими фондами, торгівлю цінними паперами. Встановлено також мінімальний розмір капіталу, необхідний для заснування банку, вимоги щодо рівня ліквідності, процедури ведення звітності тощо.

В сфері страхових послуг повністю лібералізована діяльність по страхуванню промислових компаній від ризиків, пов'язаних з експлуатацією нерухомого майна та устаткування. Прийнято ряд директив щодо страхування транспортних засобів та операцій приватних осіб. Страхові компанії країн ЄС можуть запропоновувати свої послуги у будь-якій країні-члені, не проходячи там процедури заснування.

Сформовано єдиний ринок цінних паперів на базі фондових бірж ЄС. Головна мета цієї роботи – ліквідація відокремленості національних фондових бірж і створення єдиної системи торгівлі цінними паперами, які мають обіг на міжнародних ринках.

Вже зняти обмеження щодо інвестиційної діяльності пенсійних фондів, проводиться ліквідація податкових бар'єрів.

Формування єдиного фінансового ринку ЄС призвело до зростання інтенсивності внутрірегіональної міграції капіталу. Внаслідок цього співвідношення валових транскордонних потоків приватного капіталу (сума ввозу та вивозу капіталу, у тому числі прямі, портфельні та інші інвестиції) і ВВП в країнах ЄС по оцінці Світового банку складає 40%, а по всім розвинутих країнам ця величина досягає 30% [43, р.26].

Фінансова інтеграція з відкритістю фінансових ринків вигідна країнам:

- країнам пропонуються ширші джерела інвестиційного фінансування для доповнення внутрішніх заощаджень;
- відкриті ринки капіталу сприяють підвищенню ефективності внутрішніх фінансових інститутів і веденню обґрунтованої макроекономічної політики;

- зменшуючи фінансові обмеження, відкриті ринки капіталу дають країнам час для здійснення врегулювання платежів з метою виправлення дисбалансів, викликаних зовнішніми потрясіннями;
- країни-кредитори мають ширші можливості для диверсифікації інвестування й ризику;
- підтримується система багатосторонньої торгівлі, оскільки розширюється діапазон можливостей для диверсифікації портфелю цінних паперів і для ефективного розміщення глобальних заощаджень та інвестицій.

Зараз не існує єдиного способу вимірювання фінансової відкритості, але він має враховувати відмінності між жорсткістю контролю та типами трансакцій. Такий метод запропонований спеціалістами інституту Всесвітнього банку.

Вимір фінансової відкритості охоплює регулювання та/або обмеження як операцій з поточними рахунками, так і рахунками руху капіталу (всього 27 операцій, інформація про які міститься у щорічному звіті МВФ). В основі розрахунку індексу фінансової відкритості лежить п'ятирівнева шкала з діапазоном від 0 до 2 для кожного пункту, яка вказує на ступінь відкритості ("0" – високий ступінь регулювання, а "2" – високий рівень ліберальності), визначений так:

- 0,0 – закони, норми, що накладають кількісні чи інші регуляційні обмеження на конкретну операцію (такі як ліцензування чи вимоги, щодо резервування), які означають повну заборону на проведення таких операцій;
- 0,5 – закони норми, що накладають кількісні чи інші регуляційні обмеження на конкретну операцію, які означають часткову заборону на проведення таких операцій;
- 1,0 – закони, норми, які вимагають, щоб проведення конкретної операції було схвалене органами влади, чи передбачають, за певних умов, її оподаткування у великих розмірах;
- 1,5 – закони, норми, які вимагають реєстрації, проте не обов'язково схвалення, конкретної операції органами влади а також, за певних умов, її оподаткування;
- 2,0 – жодні норми не вимагають схвалення чи реєстрації конкретної операції органами влади або ж звільнення її від передбаченого законодавством оподаткування.

Усунення бар'єрів між національними і міжнародними фінансовими ринками, вільне переміщення міжнародного капіталу з внутрішнього на світовий фінансовий ринок і навпаки, розвиток взаємозв'язків між цими секторами ринку є відмітними ознаками міжнародної фінансової інтеграції. В умовах фінансової інтеграції фінансові інститути засновують свої філії у головних фінансових центрах для виконання функцій запозичення,

кредитування, інвестування та надання інших фінансових послуг. Фінансова інтеграція хоча і надає значні переваги як інвесторам, так і позичальникам, однак вони підлягають до ризику. Тому інвестори все більше орієнтуються на сектори світового ринку з підвищеною дохідністю і покидають регіони з жорстким регулюванням, низькою нормою прибутку, інтенсивнішою конкуренцією.

До системи міжнародних фінансових інститутів належать організації світового рівня (Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Міжнародний банк реконструкції та розвитку), регіональні фінансові інститути. Фінансові ресурси цих інститутів становлять значну частку потоків офіційної міжнародної допомоги.

Глобалізація фінансового ринку характеризується розвитком фінансових інновацій тобто створенням нових фінансових інструментів (євродоларові депозитні сертифікати, валютні свопи, єврооблігації з нульовим купоном, синдіковані кредити в єрвалюті, євроноти тощо) та технології. Технологічні інновації підвищують швидкість здійснення міжнародних фінансових операцій та їх обсяги. Телекомунікації допомагають банкам залучати заощадження з усього світу і направляти кошти позичальникам на умовах найвищого прибутку і найнижчих витрат. Через систему СВІФТ інвестиційні банки можуть укладати угоди як в облігаціях, так і в іноземній валюті. Комерційні банки можуть направляти акредитиви через електронні системи платежів зі своїх штаб-квартир у закордонні представництва.

Зростання потоків світового капіталу посилює фінансову конкуренцію між країнами, що впливає на скорочення втручання держави до функціонування внутрішніх фінансових ринків та приводить до лібералізації міжнародного руху капіталів. Таким чином, світова фінансова система стає практично незалежною від державного контролю і регулювання. Менше 30% ринку цінних паперів країн “сімки” контролюється державою чи підпорядковано державним інтересам. На світовому фінансовому ринку із країни в країну переміщується понад 3 трлн. дол. на місяць. Із них 2 трлн. дол. – це гроші, не контрольовані державою чи іншими офіційними інститутами [21, р.14]. У приватного капіталу більше ресурсів ніж у центральних банків крупних розвинутих країн. Тому ситуацію на світовому фінансовому ринку визначає приватний капітал, а не національні уряди. Приватний капітал, за даними Міжнародного фінансового інституту, спрямовується переважно у країни з ринковою економікою, яка розвивається. Приплив приватного капіталу в такі країни становить зараз більше 50% усіх світових інвестицій. Особливо значний приток капіталу спостерігається у Китай, та Росію. Зростання надходжень у Китай пов'язано з очікуванням відмови від фіксованого курсу юаня до долару та перехід до плаваючого валютного курсу, а у Росію – зацікавленістю російських банків в іноземних позиках з метою укріплення рубля. Позитивною характеристикою притоку приватного капіталу в країни з ринковою

економікою, що розвивається, є те, що половина цих коштів представлена прямими інвестиціями, тобто вкладеннями у виробничі об'єкти, обладнання, розвиток підприємництва, а не портфельними інвестиціями у цінні папери.

Найбільшими одержувачами приватних інвестицій у 2015 р. стали країни Азії, що розвиваються (майже 1 трлн. дол.) та країни Східної та Південно-Східної Азії (381 млрд. дол.) [<http://unctad.org/en/>].

Головні світові фінансові центри

В операціях світового фінансового ринку беруть участь національні валютні, кредитні й фондові ринки, які тісно переплітаються з аналогічними світовими ринками. При цьому на основі величезних національних ринків, що виконують міжнародні операції, склались світові фінансові центри: Нью-Йорк, Лондон, Цюрих, Люксембург, Франкфурт-на-Майні, Сінгапур, Гонконг, Багамські острови, Панама, Бахрейн та ін. У цих центрах зосереджені міжнародні банки, банківські консорціуми, фондові біржі, які здійснюють міжнародні валютні, кредитні операції, а також операції з цінними паперами й золотом.

Світові фінансові центри виникають в тих країнах, де:

- стале валютно-економічне становище;
- існує розвинута кредитна система і добре організована біржа;
- помірне оподаткування;
- пільгове валютне законодавство, яке дозволяє доступ іноземних позичальників і цінних паперів до біржового котирування;
- зручне географічне становище;
- відносна стабільність політичного режиму;
- наявна стандартизація і високий ступінь інформаційних технологій безпаперових операцій на базі використання найновіших ЕОМ.

Найвпливовішими світовими фінансовими центрами є Лондон, Нью-Йорк, Токіо.

Особливістю Нью-Йорку, як фінансового центру, є те, що він є тільки іноземним ринком капіталу і основним першоджерелом євродоларів. Головне місце серед складових цього фінансового центру має ринок банківських кредитів. Міжнародна діяльність великих американських банків пов'язана не тільки з кредитними операціями, а і з інвестиційними. Вони пропонують своїм клієнтам різноманітні операції з цінними паперами, розміщують цінні папери на первинному ринку, діють як брокери на вторинному ринку.

Ефективність нью-йоркського ринку капіталу досягається за рахунок випуску нових облігацій внутрішніми фінансовими інститутами за більш низькою ціною у порівнянні з іншими іноземними ринками.

Валютний ринок розвинутий слабо, але за такими показниками, як “обсяг обороту”, “кількість валют, що обертаються” він вважається найбільшим у світі центром по торгівлі валютою.

Важливе місце посідає ринок цінних паперів, який зв'язує американські фінансові ринки з міжнародними фінансовими ринками. На Нью-Йорській фондовій біржі обертаються акції 2768 компаній із загальною вартістю 19,8 трильйонів доларів. Чистий дохід бірж становить близько 3 млн. дол. На цьому ринку представлено великий вибір фінансових інструментів: акції, облігації, акції пайових фондів, депозитарні розписки, боргові папери, що конвертуються, індекс-акції, форварди, свопи, варанти тощо.

Ринок цінних паперів Нью-Йорку, як і загальний фондовий ринок США привабливий для інвесторів всього світу відсутністю оподаткування для нерезидентів США. Там, де резидент заплатить 35%, нерезидент не заплатить нічого. Найбільш суттєвою характеристикою фондового ринку є налагоджуваний механізм регулюючого законодавства. Він найефективніший та жорсткий у світі. Інвестиційні компанії, фонди постійно контролюються з боку організацій, які видають ліцензії. Ринок золота значної ролі не відіграє.

Лондон – це фінансовий центр Європи. Він є найбільшим у світі національним фінансовим центром з однаково добре розвиненими ринками короткострокових кредитів і довготермінових позик, потужною біржею, високо поставленим страхуванням і фрахтовою справою та ін.

Для Лондону характерним є домінування власне міжнародних складових над національними. Основою його фінансової могутності є не національний, а міжнародний валютний ринок і ринок позичкових капіталів. Однією з особливостей вважається здатність банків, бірж, вексельних маклерів швидко реагувати на будь яку нову ситуацію і фінансові інновації. Лондон в якості світового фінансового центру виділяють чотири ринки: золота, валют, коротко – і середньострокового кредитування, страхування.

Ринок золота діє з 1919 року, що стало наслідком демонетизації золота. Золото отримало властивість бути переважно звичайним товаром з ціною, яка виражається у кредитно-паперових грошах.

Лондонський валютний ринок є найбільшим у світі. Через його валютну біржу проходить 30% усіх контрактів з валютою, а обсяг валютних угод складає близько 1000 млрд. дол. на день.

Перетворенню Лондона у провідний світовий валютний ринок сприяла максимальна свобода валютних операцій. Обмеження такої свободи у інших світових фінансових центрах не дозволило валютним ринкам розвинути до конкурентного рівня.

Ринок банківських кредитів займає провідне місце у світі. У Лондоні розташована велика кількість іноземних банків, а англійські банки мають широку мережу своїх закордонних філій. Завдяки концентрації великих банків світу у Лондоні, цей фінансовий центр став головним з кредитних операцій, де позичальники можуть отримувати будь-які суми. Основним позичальником лондонського міжнародного кредитного ринку є Велика Британія. Англійські фірми та компанії одержують від американських банків в Лондоні у 4 рази

більше іноземної валюти, ніж від клірингових англійських банків. Орієнтація лондонського міжнародного кредитного ринку на потреби Великої Британії обумовлює його спеціалізацію у галузі переважно коротко- і середньострокового кредитування. У сфері міжнародної торгівлі цінними паперами Лондон успішно конкурує з іншими ринками. Цьому сприяло перетворення у 1986 р. Лондонської фондової біржі у Міжнародну фондову біржу оснащену цілком комп'ютеризованою електронною системою біржових котирувань. Фондова біржа Лондону у міжнародній сфері відіграє роль котирувального центру.

Лондонська фондова біржа найінтернаціональніша фондова біржа у світі щодо кількості торгуючих на ній іноземних компаній: більше 445 міжнародних компаній із 63 країн мають лістинг у Лондоні. Біржа включає декілька ринків: ринок урядових цінних паперів, ринок акцій та облігацій місцевих фірм і компаній, ринок іноземних паперів, ринок південноафриканських золотопромислових компаній та ін.

Загальний обсяг торгів за участю міжнародних компаній перевищує обсяги провідних світових бірж, включаючи Нью-Йоркську фондову біржу. Середній обсяг торгів складає 199 тис. угод щоденно, а середній денний оборот досягає 22,5 млрд. дол. США. На Лондон припадає 70% вторинного ринку облігацій і майже 50% ринку деривативів. [<http://www.nakanune.ru>].

Токіо стає міжнародним фінансовим центром після 1970 р. Укріпленню його позицій сприяло:

- зростання випуску державних облігацій, що обумовило розвиток їх вторинного ринку;
- випуск іноземними позичальниками в Токіо облігацій в єнах, а пізніше – в іноземній валюті;
- лібералізація ринків єни та капіталу, що дало можливість іноземним банкам та компаніям з торгівлі цінними паперами активно працювати на ринку цінних паперів;
- збільшення іноземних капіталовкладень в японські облігації та акції;
- зростання відкритості грошового ринку. Найбільша активність іноземних учасників спостерігається на ринку онкольних позичок (це – короткостроковий комерційний кредит, який сплачується позичальником за першою вимогою кредитора), депозитних сертифікатів та короткострокових комерційних векселів.

Токіо є крупним міжнародним валютним ринком завдяки великому щоденному обороту іноземної валюти, особливо в угодах єна/долар.

Токійська фондова біржа – одна з найкрупніших бірж світу, але як торговий майданчик поступово втрачає популярність. Загальне число зареєстрованих на ній компаній не змінюється вже десятиліття. Іноземні інвестори вважають, що правила лістингу на біржі занадто жорсткі і

дотримання правил публікації обходяться дорого. Взагалі біржа виконує функції котирування цінних паперів.

На Токійському фінансовому центрі оперують уповноважені японські банки (валютні банки) та іноземні банки, які займаються кредитуванням промисловості та торгівлі в снх та іноземній валюті, наданням кредитів закордонним японським підприємствам через свої материнські банки, обліком експортних векселів тощо.

Фінансові центри працюють цілодобово, керуючи рухом міжнародних фінансових потоків. Ефективність міжнародних валютно-кредитних і розрахункових операцій забезпечує Світова міжбанківська фінансова телекомунікаційна мережа, яка не визнає національних кордонів (СВІФТ). Основне її завдання полягає в передаванні будь-якої банківської й фінансової інформації на базі засобів обчислювальної техніки. Звичайні повідомлення передаються протягом 10 хвилин, термінові — 1 хвилини.

Офшорні зони в системі світових фінансових центрів

Суть і основні риси офшорних зон

Серед фінансових центрів виділяють офшорні зони. Офшорні зони — це позанаціональні фінансові центри, які здійснюють значні обсяги кредитування й фінансування в валютах інших країн (євровалютах).

Для цих зон характерні:

- ліберальне валютно-кредитне законодавство, що захищає інтереси інвесторів, не накладаючи при цьому зайвих обмежень на фінансові інститути (низькі податки, незначне державне втручання);
- здійснення валютно-кредитних операцій в основному з іноземною для даної країни валютою;
- законодавчий допуск продажу валюти за офіційною ціною, коли офіційний обмінний курс нижчий від ринкового, і купівлі валюти, коли офіційний курс валюти вищий за ринковий.

Характерною рисою офшорного центру є те, що депонований у ньому капітал не лежить без руху, а призначається для інвестування у високоприбуткові галузі з низьким оподаткуванням за кордоном.

Класифікація офшорних центрів

Існує безліч критеріїв класифікації офшорних центрів. В основу головних критеріїв, використовуваних представниками ділового світу при виборі таких центрів з метою мінімізації податкових зобов'язань, ставиться підсумований обсяг і характер привілеїв, пропонованих клієнтам.

При такому підході офшорні центри зазвичай поділяють на два основних типи.

Перший — це власне офшорні території, офіційно визнані у світі, і юрисдикції, які відносяться до “податкових гаваней”. Це переважно країни з невеликим населенням і малою земельною площею. За термінологією, прийнятою в ООН, вони називаються міні-державами. Для них характерна відсутність податку на прибуток для іноземних “пільгових” компаній. Але ця перевага значною мірою знецінюється в очах клієнтів таким серйозним недоліком, як відсутність податкових угод з іншими державами й особливо договорів про уникнення подвійного оподаткування. До цього типу юрисдикцій відноситься велика кількість офшорних центрів світу, наприклад, острів Мен, Гібралтар, Панама, Багамські острови, Теркс, Кайкос та інші.

До другого типу відносять юрисдикції з “помірним” рівнем оподаткування. Такі держави не вважаються типовими офшорними територіями, хоча деякі з них в окремих випадках включені в “чорні списки” податкових гаваней. Тут найчастіше стягується “помірний” (а часом і досить значний) податок на прибуток. Але такий “недолік” (з погляду бажаючих мінімізувати свої податкові зобов'язання) цілком компенсується тим, що такі юрисдикції пов'язані численними податковими угодами з іншими державами. Крім того, тут надаються значні пільги для компаній певного виду діяльності, насамперед, холдингових, фінансових, ліцензійних. Такі компанії використовуються як проміжні пункти для міждержавного переказу доходів і капіталів. При цьому як кінцевий пункт такого переведення виступають офшорні компанії, зареєстровані в загальновідомих податкових гаванях.

Зонами “помірного” оподаткування зазвичай вважають цілком “респектабельні” держави Західної Європи — Швейцарію, Голландію, Австрію, Ірландію, Бельгію.

Існує і ряд “комбінованих” юрисдикцій, у яких поєднуються ознаки двох згаданих типів. До них можна віднести такі “оптимальні” юрисдикції, як Кіпр та Ірландію.

Проте не всі офшорні центри першого типу “відлучені” цілком від можливості укладення податкових угод. Деякі з них мають договори про запобігання подвійного оподаткування з окремими країнами (до таких офшорних юрисдикцій відносяться Мадейра, Голландські Антіли, Маврикій, Британські Віргінські острови). Усе це створює ще одну зручну “лазівку” для приховування від податків доходів і капіталу.

Якщо ж розглядати офшорні центри тільки з погляду ситуації фіскальної, тобто з боку специфіки різноманітних вигод і переваг для різних категорій платників податків, то такі центри поділяються на кілька груп.

Це країни і території :

- які не обкладають своїх резидентів ніякими податками (Андорра чи Багамські острови);

- які обкладають податками тільки прибуток, одержаний у даній країні, але звільняють від податків доходи, які надходять з-за кордону (Коста-Ріка, Гонконг);
- у яких одержуваний там прибуток не обкладається податком, зате обкладається прибуток, одержаний з-за кордону (Монако);
- де обкладається податком прибуток, одержаний за кордоном, однак податкові ставки дуже низькі — нижче 1% (острови Гернсі чи Джерсі Шарк);
- які оподатковують накопичені багатства (матеріальні цінності), а не поточний прибуток (Уругвай);
- у яких дозволяється застосовувати різні комбінації з пільгових податкових правил, які створюють особливо вигідні умови для фізичних осіб. Їхні доходи тут цілком звільнені від податків або окремі види доходів користуються податковими привілеями. У Європі такими центрами є Андорра, Ірландія, Монако, Кампйоне де Італія, за межами Європи — Багамські, Бермудські, Кайманові острови, Французька Полінезія чи острови Святого Варфоломія.

Крім того, офшорні центри групуються за географічною ознакою. При характеристиці окремих центрів ми будемо дотримуватись розподілу їх на два основних типи, уже розглянуті вище — на безподаткові території і юрисдикції з “помірними” умовами оподаткування.

8.2. Міжнародні фінансові ринки

А. Міжнародний валютний ринок

Сутність міжнародного валютного ринку

Міжнародний валютний ринок є найбільшим фінансовим ринком світу і займає важливе місце у забезпеченні взаємодії між складовими світового фінансового ринку.

Валютний ринок – це система валютних та організаційних відносин, пов’язаних з конверсійними операціями, міжнародними розрахунками, наданням в позичку іноземної валюти на певних умовах.

Особливість цього ринку полягає в тому, що він:

- нематеріальний;
- не має конкретного місцезнаходження, єдиного центру;
- механізм його функціонування — обмін валюти однієї країни на валюту іншої країни;
- існує цілковита свобода моментального відкриття чи закриття будь-якої позиції, можливість торгувати 24 години на добу в режимі on-line;

- є міжбанківським ринком;
- має гнучку систему організації торгівлі та гнучку стратегію оплати за укладення угоди;
- є одним з найліквідніших ринків завдяки можливості роботи на ньому з різними валютами;
- завдяки процесу телекомунікації й інформатики є глобальним, тобто розгорнутим у масштабі всього світу.

Головні учасники міжнародного валютного ринку — комерційні банки, корпорації, які займаються міжнародною торгівлею, небанківські фінансові установи (фірми з управління активами, страхові компанії), центральні банки.

Центральною ланкою міжнародного валютного ринку є комерційні банки, оскільки більшість операцій з валютами передбачає обмін банківськими депозитами, деномінованими в різних валютах.

Основним товаром цього ринку є іноземна валюта в різних формах: валютні депозити, будь-які фінансові вимоги, позначені в іноземній валюті. Переважають на валютному ринку операції з валютними депозитами до запитання.

Депозити до запитання – це кошти, котрі використовуються в торгівлі валютою між банками, що працюють на валютному ринку. Банківські ділери тримають безстрокові вклади в іноземній валюті в банках-кореспондентах, розташованих у країнах, де дана іноземна валюта є національною. Банк в якій-небудь країні може продавати іноземну валюту, віддаючи розпорядження іноземним співробітникам перевести депозит до запитання покупцеві. Аналогічним чином здійснюється купівля валюти. В цьому випадку продавець переводить її в банк, що знаходиться за кордоном, на рахунок покупця. Валютна операція відбувається таким чином. Наприклад, американська фірма повинна заплатити за поставки товару німецькій фірмі 200 тис. євро. Фірма доручає своєму банку продебетувати свій доларовий рахунок і заплатити цю суму, перевівши її на рахунок постачальника в німецький банк. Американський банк переводить з рахунку американської фірми на дебет німецького банку долари за готівковим валютним курсом в обмін на депозит у євро, котрі будуть використані для сплати німецькому постачальникові.

Міжнародний валютний ринок складається з багатьох національних валютних ринків, котрі в тій чи іншій мірі об'єднані в світову систему, що має три рівні:

1-й рівень: роздрібна торгівля. Операції на одному національному ринку, коли банк-дилер безпосередньо взаємодіє з клієнтами.

2-й рівень: оптова міжбанківська торгівля. Операції на одному національному ринку, коли взаємодіють два банки-дилери через посередництво валютного брокера.

3-й рівень: міжнародна торгівля. Операції між двома і більше національними ринками, коли банки-дилери різних країн взаємодіють один з

одним. Такі операції часто включають арбітражні операції на двох або трьох ринках.

Процес арбітражу, коли учасники ринку купують валюту, вартість якої падає, і продають валюту, вартість якої перевищує обмінний курс в інших ринкових центрах, породжує тенденцію закону однієї ціни.

Залежно від рівня організації валютного ринку розрізняють біржовий та позабіржовий валютні ринки. Біржовий ринок представляють валютні біржі, а позабіржовий, який ще називається міжбанківським, - банки, фінансові установи, підприємства та організації.

Функції біржового ринку полягають у визначенні попиту та пропозиції валюти, встановленні валютних курсів, прогнозуванні їх динаміки, визначенні довідкових курсів валют, а також у формуванні певної стратегії та тактики центрального банку країни відносно фінансово-кредитної політики та системи валютного регулювання. На валютних біржах укладаються як угоди поточного характеру, так і термінові угоди. За обсягом біржовий ринок невеликий, оскільки функціонує в основному як національний валютний ринок (укладається приблизно 10% всіх угод з валютою).

Діяльність міжбанківського ринку безпосередньо пов'язана із здійсненням валютних операцій. На нього припадає близько 90% обороту іноземної валюти.

Більшість валютних операцій припадає на міжбанківську торгівлю. Валютні курси, що публікуються в газетах, є міжбанківськими, тобто курсами, котрі банки запитують один у одного. Міжбанківські "оптові" курси нижчі від "роздрібних" курсів для клієнтів. Різниця складає дохід банку за надану послугу.

Транснаціональні корпорації для здійснення операцій у різних країнах купують необхідну їм валюту на міжнародному валютному ринку. Участь центральних банків в операціях на міжнародних валютних ринках здійснюється у вигляді валютних інтервенцій.

В операціях з іноземними валютами можуть брати участь будь-які дві валюти, однак більшість міжбанківських операцій є операціями обміну валюти на долар США, котрий вважається ключовою валютою. Важливу роль на міжнародному валютному ринку відіграють також євро, японська єна, швейцарський франк, англійський фунт стерлінгів. Попит на ці валюти існує щосекунди, на відміну від інших валют.

Міжнародний валютний ринок оперує надзвичайно великою грошовою масою. Обсяг його перевищує 700 трлн. дол. за рік, а щоденний оборот становить понад 5 трлн. дол., 20% з яких припадає на азійський ринок, 40% - на європейський і 40% - на американський [46, р.63].

За характером операцій валютний ринок поділяється на ринки: "спот", "форвард", "своп", ринок валютних ф'ючерсів та опціонів.

Угоди на міжнародному валютному ринку

На міжнародному валютному ринку укладаються різні види угод за конверсійними операціями.

Конверсійні операції являють собою угоди, що укладаються на валютному ринку з купівлі-продажу визначеної суми валюти однієї країни на валюту іншої країни за погодженим курсом на певну дату. Метою конверсійних операцій є:

- обмін валют при міжнародній торгівлі, здійсненні туризму, міграції капіталу та робочої сили;
- спекулятивні операції (для одержання прибутку від зміни курсу валют);
- хеджування (захист від валютного ризику, потенційних збитків від зміни курсів валют), що поліпшує умови укладання міжнародних торговельних та інвестиційних угод. Таким чином хеджування є за собою стимулювання міжнародних потоків товару та капіталу.

До конверсійних операцій належать:

- операції з негайною поставкою валюти (поточні конверсійні операції), які поділяються на операції “тод” з датою валютування сьогодні (today), “том” з датою валютування завтра (tomorrow), “спот” з датою валютування через два робочі банківські дні (spot).;
- термінові валютні конверсійні операції, які поділяються на форварди, свопи, ф`ючерси, опціони.

Валютні операції на умовах спот

Спотовий ринок — це ринок, на якому здійснюються операції поточного, негайного (або касового) обміну валютами між двома країнами. Дві сторони домовляються про обмін банківськими депозитами і здійснюють угоду на другий робочий день з дня її укладання за курсом, зафіксованими у момент укладання угоди. Нині, за бажанням клієнта, за допомогою електронних засобів конвертування валют відбувається в день укладення угоди.

Курси негайного обміну валют називаються поточними (спот) курсами. А самі операції утворюють ринок готівкової валюти.

Угода спот традиційно є базовою валютною операцією, а курс спот – базовим курсом, на основі якого розраховуються інші курси угод на валютному ринку – крос-курси, курси форвардних і ф`ючерсних угод.

При обміні іноземних валют використовуються дві ціни (курси) валют: курс покупця і курс продавця. При купівлі валюти у банку або у ділера потрібно заплатити за валюту вищу ціну, ніж та, за яку можна продати ту ж саму кількість валюти тому ж самому банку чи ділеру.

Банківські і ділерські курси покупця – це ті ціни, котрі банк, ділер готові заплатити за іноземну валюту. Курси продавця – це ціни, за якими банк, ділер готові продати іноземну валюту. Ці два курси котируються парами. Наприклад, якщо банк котирує долар як 5,437 – 5,598, то це означає, що він готовий купити

долари за 5,437 грн. за долар і продати їх за 5,598 грн. за долар. Вища ціна завжди відноситься до ціни продавця, а нижча – до ціни покупця. Різниця між цими курсами називається спредом. Він слугує для покриття витрат банку і для страхування валютного ризику. При нестабільності валютного ринку або в період валютної кризи спред може збільшитись від 2 до 10 разів у порівнянні з “нормальним” спредом – 0,05 – 0,09% від котированого курсу.

Можна розрахувати відносний спред як різницю між котировками продавця і покупця, обчислену по відношенню до ціни продавця, тобто у відсотках:

$$\frac{\text{Ціна продавця} - \text{ціна покупця}}{\text{ціна продавця}} \times 100\% \quad (8.1)$$

На розмір спреду впливають такі чинники: статус контрагента і характер відносин між контрагентами (розмір спреду більш вузький для постійних і надійних банків-контрагентів); ринкова кон'юнктура (розмір спреду, як правило, більший при швидкій зміні валютного курсу); котирувана валюта та ліквідність ринку (розмір спреду більший при котируванні рідкісних валют або за угодами на менш ліквідному ринку); сума угоди (при угодах на великі суми використовується менший спред).

Валютні операції з негайною поставкою найбільш розповсюджені і складають приблизно 60% обсягу валютних угод міжбанківського ринку. Дані операції підлягають обов'язковому виконанню сторонами. Вони використовуються передусім для негайного отримання валюти для здійснення зовнішньоторговельних розрахунків.

За допомогою операції “спот” банки забезпечують необхідною іноземною валютою своїх клієнтів, переливання капіталів, а також здійснюють арбітражні і спекулятивні операції.

Валютні форвардні операції

Форвардний ринок — це ринок, на якому здійснюються термінові валютні операції з іноземною валютою. Термінові (форвардні) угоди — це контракти, за яких дві сторони домовляються про доставку домовленої кількості валюти через певний строк після укладення угоди за курсом, зафіксованим в момент її укладення. Форвардні угоди укладаються поза біржею і є обов'язковими для виконання на відміну від ф'ючерсів та опціонів.

Інтервал в часі між моментом укладення і виконання угоди може бути від 1–2 тижнів, від 1 до 12 місяців, до 5–7 років. Курс валют за терміновою угодою називається форвардним обмінним курсом. Він фіксується в момент укладення угоди.

Курс валют за терміновими угодами відрізняється від курсу “спот”. Різниця між курсами “спот” і “форвард” визначається як скидка (дисконт – *dis* або депорт – *D*) з курсу “спот”, коли курс термінової угоди нижчий, або премія (*pt* або репорт – *R*), коли він вищий від курсу “спот”. Премія означає, що

валюта котирується дорожче за угодою на строк, ніж за готівковою операцією. Дисконт означає, що курс валюти за форвардною угодою нижчий, ніж за угодою “spot”.

Щорічний розмір форвардної премії (дисконту) визначається за формулою:

$$FD = \frac{(FR - SR)}{SR} \times \frac{360}{t} \times 100, \quad (8.2)$$

де FR и SR – відповідно форвардний курс и курс спот;
t – термін (у днях) дії форвардного контракту.

Аналогічно обчислюється перевищення курсу “spot” над форвардним курсом, тільки величина буде від’ємною, що означає скидку.

Термінові угоди здійснюються для досягнення таких цілей:

- реальна продаж або купівля валюти;
- обмін валюти в комерційних цілях, завчасний продаж або купівля іноземної валюти, щоб застрахувати валютний ризик;
- страхування портфельних або прямих інвестицій від ризику, пов’язаного з пониженням курсу валюти;
- отримання спекулятивного прибутку за рахунок курсової різниці.

Спекулятивні операції можуть здійснюватись без наявності валюти.

Форвардний ринок вужчий, ніж ринок готівкових операцій (до 10% торгівлі валютними цінностями). В основному термінові угоди здійснюються з провідними валютами, великими корпораціями або банками зі стійким кредитним рейтингом.

При укладанні форвардних угод курсові очікування (підвищення або зниження курсу) не завжди виправдовуються. Відтак термінові контракти не завжди підходять або не завжди доступні всім видам бізнесу. Чимало видів бізнесу і більшість фізичних осіб шукають альтернативи форвардним контрактам.

Однією з таких альтернатив є угода “своп”, що є комбінацією поточної (готівкової) і термінової операції. Валютна операція “своп” поєднує купівлю-продаж двох валют на умовах негайної поставки (продажу) валюти за курсом “spot” з одночасною форвардною угодою щодо купівлі цієї ж валюти за курсом з урахуванням премії або дисконту в залежності від руху валютного курсу. Операція “своп” використовується для:

- здійснення комерційних угод: банк одночасно продає іноземну валюту на умовах “spot” і купує її на строк;
- придбання банком необхідної валюти без валютного ризику;
- взаємного банківського кредитування в двох валютах.

Операція “своп” є, по суті, хеджуванням, тобто страхуванням валютного ризику шляхом створення зустрічних вимог і зобов'язань в іноземній валюті. Ринок валютних свопів складає приблизно 20% від усього обсягу валютної торгівлі.

Валютні ф'ючерси

У 70-х роках на ряді бірж з'явилися ф'ючерсні і опціонні валютні операції – нова спеціальна форма спекулятивних угод і хеджування валютних ризиків з великими банками. На угоди з валютними ф'ючерсами та опціонами припадає близько 20% обсягу валютної торгівлі.

Ринки валютних ф'ючерсів та опціонів є ринками похідних валютних інструментів, оскільки торгується не сама валюта, а валютні інструменти (зобов'язання).

Валютні ф'ючерси – це угоди з купівлі-продажу валют у майбутньому між двома сторонами за раніше обумовленим курсом, які укладаються на біржовому ринку.

Біржа, на якій торгують ф'ючерсами, щоденно обмежує коливання валютних курсів.

Валютні ф'ючерси є форвардними контрактами, тобто передбачають майбутній обмін валютами. Однак строки, а головне, умови обміну відрізняються від умов форвардних контрактів, що дозволяє більш гнучко уникати валютних ризиків.

Відмінність полягає у такому:

- угоди укладаються лише на окремі валюти;
- валютні ф'ючерси ліквідні, їх можуть купити і їх можуть продати більшість суб'єктів бізнесу на біржовому ринку;
- ф'ючерсні контракти можна перепродати на ф'ючерсному ринку в будь-який час до строку їх виконання;
- покупець валютного ф'ючерсу бере на себе зобов'язання купити, а продавець – продати валюту протягом певного строку за курсом, домовленим при укладенні контракту;
- ф'ючерсні контракти стандартизовані (наприклад, ф'ючерсний контракт на англійський фунт стерлінгів укладається на суму 62,5 тис. фунтів, на канадський долар – 100 тис. дол., на японську єну – 712,5 млн. єн.) і їх виконання гарантоване за рахунок гарантійного внеску в розрахунково-кліринговий дім (розрахунково-клірингову плату). Це – депозит, котрий вноситься клієнтами готівкою;
- поставка товару відбувається лише в конкретні дні;
- стандартна сума ф'ючерсного контракту менша, ніж сума форвардного контракту. У разі перевищення стандартної суми контракту покупець укладає угоду на купівлю декількох контрактів;

- ціна ф'ючерських контрактів визначається попитом і пропозицією на них та на валюту, предмет контракту.

Ефективність ф'ючерської угоди визначається спредом після кожного робочого сеансу на біржі. Продавець валютного ф'ючерсу виграє, якщо з настанням строку угоди він продає валюту дорожче курсу котирування на день її виконання, і несе збитки, якщо курс дня укладення угоди виявиться нижчим від курсу її виконання.

Валютні опціони Валютний опціон – це контракт, що засвідчує право його покупця, але не зобов'язує його купити або продати стандартну суму іноземної валюти на визначених умовах у майбутньому з фіксацією ціни на час укладання такого контракту або на час такого придбання за рішенням сторін контракту. Продавець опціону за грошову премію зобов'язується за необхідності забезпечити реалізацію цього права, будучи готовим продати або купити іноземну валюту за відповідною договірною ціною. Таким чином, якщо за ф'ючерським контрактом обмін валюти є обов'язковим навіть у тому випадку, коли операція виявилась для покупця не вигідною, опціон передбачає право вибору: якщо операція вигідна – зробити обмін, якщо операція не вигідна – відмовитись від нього. Покупець опціону має більше прав і менше обов'язків, а продавець – більше обов'язків і менше прав.

Валютні опціонні контракти схожі на ф'ючерські угоди. В них визначаються кількість валют, строк погашення і ціна виконання. Так само як ф'ючерси, опціони, котрими торгують на біржі, вимагають стандартизованої форми контрактів і гарантії їх виконання. Кількість валюти, з якою оперує кожний опціон, дорівнює половині тієї, котра встановлена для ф'ючерських контрактів.

Існують два основних типи опціонів: опціони “колл” (опціони на купівлю) та опціони “пут” (опціон на продаж). Опціони “колл” дають своїм власникам право, але не зобов'язання купити стандартну кількість валюти за ціною, вказаною в контракті. Опціони “пут” забезпечують своїм власникам право, але не зобов'язання продати стандартну кількість валюти за ціною, вказаною в контракті.

Розрізняють опціони, які можуть бути виконані в будь-який момент до закінчення строку (американські опціони), та опціони, які можуть бути виконані лише за настання строку (європейські опціони).

Опціони як вид хеджування привабливіші, ніж форвардні і ф'ючерські контракти, але вони мають високу ціну виконання – ціну, за якою відбувається поставка стандартної кількості валюти. Покупець опціону повинен платити високу надбавку до них, котра фіксується в опціонному контракті.

Внутрішня вартість опціону визначається як різниця між тією величиною, котру довелось би заплатити за стандартну кількість валюти (за ринковим

обмінним курсом) без опціону, і тією, котру потрібно заплатити при використанні опціону (ціна виконання опціону). Внутрішня вартість опціону вказує на можливість отримати прибуток при його негайному виконанні.

Покупцем опціону його продавцю за набуте право скористатися опціоном сплачується премія. Таким чином менше прав продавця компенсується премією. Премія опціону — це різниця між ринковою ціною опціону і його внутрішньою вартістю.

Покупці згодні платити премії, оскільки існує імовірність отримання великих прибутків, якщо валютні курси підвищаться, а можливі втрати у випадку зниження курсу обмежені початковими витратами.

Премія опціону залежить від ціни виконання опціону, поточного валютного курсу (курсу спот), строку виконання опціону, ступеня стабільності валюти опціонного контракту, співвідношення попиту та пропозиції на опціон.

Опціон принесе прибуток власнику в таких випадках:

- для опціону “колл”, коли ціна виконання опціону нижча від ціни стандартної кількості валюти за опціоном на ринку;
- для опціону “пут”, коли ціна виконання опціону вища від ціни стандартної кількості валюти за опціоном на ринку.

Спекулятивні валютні операції Спекулятивні операції здійснюються на ринку спот і строковому ринку. Валютного спекулянта не цікавить реальність валютних курсів і наслідки, до яких можуть призвести спекулятивні операції. Для нього валюта – такий самий біржовий товар, як акції, сировина тощо. Спекулянта цікавить можливість отримання прибутку внаслідок зміни в короткочасній перспективі валютного курсу.

Спекулянти валют впливають на стан валютного ринку цілеспрямовано, купуючи або продаючи валюту, щоб добитися зниження валютного курсу або його підвищення. Граючи на підвищення або зниження курсу валют, вони можуть отримати прибуток або зазнати збитків. Валютна спекуляція досягає інколи таких масштабів, що їй безсилі протистояти валютні інтервенції центральних банків, хоча вони можуть здійснюватись на декілька мільярдів доларів на день.

На ринку спот, якщо спекулянт грає на підвищення курсу валюту, він купує її і тримає на депозиті в банку з метою продати при підвищенні курсу валют. Прибуток спекулянта буде дорівнювати різниці між первісним низьким курсом спот, за яким він купував валюту, і більш високим теперішнім, за яким він продав валюту.

Якщо спекулянт грає на зниження курсу валюту, то він бере позику в іноземній валюті на певний строк, продає її за високим курсом (обмінює на національну валюту), а отримані кошти кладе на депозит у банку для отримання відсотків. Після закінчення строку позики, якщо курс спот іноземної

валюти знизився, спекулянт купує іноземну валюту за низьким курсом для повернення позики. Прибуток спекулянта у цьому випадку дорівнює різниці між курсом спот при продажі і купівлі іноземної валюти.

Спекуляція на форвардному валютному ринку більш поширена і ґрунтується на припущенні про підвищення валютних курсів “спот” в майбутньому у порівнянні з форвардним курсом. Щоб уникнути ризику помилки відносно майбутнього курсу “спот”, професійний спекулянт валютою вкладає тисячі форвардних валютних угод, і, якщо передбачення про загальний характер змін валютних курсів будуть вірні, його операції виявляться прибутковими.

Використовуються для спекуляції і валютні опціони. Спекулянт-покупець має можливість або використати опціон, або дозволити строкові по ньому сплинути. Він використовує опціон, коли це йому вигідно, тобто коли ціна виконання опціону буде вигідніша ринкової. При підвищенні валютного курсу “спот” спекулянт-власник опціону “кол” зможе отримувати дедалі більший і більший прибуток. При зниженні валютного курсу “спот” даної валюти власник опціону може його використати до закінчення його строку. В цьому випадку збитки обмежуються величиною втраченої премії.

Спекулянт-власник опціону “пут” прагне продати валюту за ціною виконання опціону в той момент, коли вона буде вищою від ринкової.

У спекулятивних операціях беруть участь банки, фірми, ТНК. Спекулятивні операції, спрямовані на зниження або підвищення курсу валют, часто досягають десятків мільярдів доларів протягом декількох днів.

Валютна спекуляція значно посилилась в умовах плаваючих валютних курсів, оскільки їх коливання зросли.

Валютна спекуляція негативно впливає на грошово-кредитну сферу та економіку в цілому.

Аналогічно з валютною спекуляцією діє прискорення або затримка платежів у певній валюті (“лідз енд легз”) з метою отримання прибутку.

Маніпулювання строками міжнародних розрахунків здійснюється в очікуванні різкої зміни валютного курсу, відсоткових ставок та інших обставин. Наприклад, імпортери, побоюючись зниження курсу національної валюти, прагнуть прискорювати платежі або купувати на строк іноземну валюту, оскільки вони програють при підвищенні курсу останньої. Експортери, навпаки, затримують одержання або переказ одержаної іноземної валюти і не здійснюють продажу на строк майбутніх надходжень.

Операції “лідз енд легз” широко використовуються ТНК і ТНБ при розрахунках між їх філіями і відділеннями в різних країнах.

Арбітражні операції

На валютному ринку зі спекулятивною метою здійснюються також арбітражні операції, тобто операції купівлі-продажу валюти з метою отримання прибутку. Від

спекулятивних операцій вони відрізняються тим, що завжди є стабілізаційними, оскільки сприяють короткостроковому вирівнюванню валютних курсів на різних валютних ринках, а спекулятивні операції здійснюється для отримання максимального прибутку, завдяки різниці курсів іноземної та національної валюти.

Основними різновидами арбітражу на валютному ринку є власне валютний та відсотковий арбітраж.

Валютний арбітраж – це операція купівлі валюти на одному ринку з її одночасним продажем на іншому ринку та отримання прибутку на різниці валютних курсів.

На валютному ринку, де валюта має відносно низький курс, арбітражні операції збільшують попит на неї і курс валюти починає підвищуватися, а на ринку, де валюта має високий курс, такі операції збільшують її пропозицію і курс знижується.

Арбітражна операція, яку здійснює арбітражер, дає змогу отримати прибуток майже без ризику і не потребує інвестицій. Так, наприклад, банк А (арбітражер) надає клієнту послуги з купівлі-продажу валюти. Клієнт вважає, що ціна англійського фунта стерлінгів буде зростати відносно долара США. Він подає заявку до банку А на купівлю фунтів стерлінгів і вказує суму. Дилер банку зв'язується з банком-партнером В і отримує двостороннє котирування 1,4250/1,4255. Перед тим, як надати це котирування клієнту, він включає до нього свої комісійні і надає клієнту нове котирування: 1,4248/1,4257. Потім банк А купує фунти у банку В за курсом 1,4255, продає їх клієнту за курсом 1,4257 і отримує прибуток на різниці курсу (1,4257 – 1,4255) без ризику. Ця операція здійснюється за рахунок коштів клієнта банку А, який для проведення цієї операції не інвестує кошти. Валютний арбітраж буває часовий та просторовий. При просторовому арбітражі арбітражер отримує прибуток завдяки різниці в цінах спот на ринках, розташованих в “різних просторах”. При часовому валютному арбітражі прибуток отримується від різниці валютних курсів у часі (наприклад, валюта купується за курсом спот, розміщується на певний строк на депозиті і по закінченні цього терміну продається на цьому ж ринку за іншим курсом спот).

Відсотковий арбітраж пов'язаний з операціями на ринку капіталів.

Ризик зміни валютного курсу виникає не тільки для експортерів та імпортерів товарів та послуг, але і для інвесторів. Для того, щоб здійснити інвестицію за кордон слід спочатку конвертувати національну валюту у валюту країни, в яку здійснюється інвестиція. Коли настане час репатріювати прибуток або весь вкладений капітал, то валютний курс може стати нижчим, ніж у момент здійснення інвестицій, що завдасть збиток. Найбільш чітко цей ризик можна бачити на прикладі портфельних інвестицій у формі короткострокових банківських депозитів або придбання урядових цінних паперів. Короткостроковий капітал мігрує із країни в країну за причини різних

відсоткових ставок і тим самим здійснює відсотковий арбітраж. Однак для здійснення інвестиції національна валюта повинна бути переведена у валюту країни, куди здійснюється інвестиція. Внаслідок цього виникає валютний ризик. Його можна покрити за рахунок механізму форвардних контрактів.

Таким чином, в основі відсоткового арбітражу є прагнення економічних суб'єктів (інвесторів) вкласти наявну суму грошей у валюту, що приносить найбільший прибуток. Валютний ризик, пов'язаний із вкладенням коштів за межі вітчизняного валютного ринку, можна зменшити завдяки укладанню зворотної угоди на строк. Інвестор порівнює відсотковий прибуток, який він отримує у своїй країні, з прибутком, вираженим у вітчизняній валюті без урахування ризику, від вкладення коштів за кордоном. Інвестор, крім іноземної відсоткової ставки, враховує також значення поточного та строкового валютних курсів.

Відсоткові ставки в різних країнах рідко збігаються за розміром. Діапазон їх на різних ринках світу досить широкий. Інвестори прагнуть перемістити кошти з ринку з низькою відсотковою ставкою на ринок з більш високою. Для цього вони здійснюють операцію відсоткового арбітражу. Якщо інвестори хочуть зберегти капітал і отримати прибуток, вони робитимуть покритий (забезпечений) арбітраж. Покритий відсотковий арбітраж передбачає обмін однієї валюти на іншу. Відбувається процес позичання грошових коштів в одній країні і конвертація їх у валюту іншої країни, в котрій ці кошти віддаються в кредит. Забезпечення означає, що ризик зворотної конвертації у валюту, в котрій була надана позика, для оплати позики з настанням строку платежу, усувається придбанням цієї валюти на форвардному ринку. Одночасна купівля валюти на умовах "spot" та її форвардний продаж, тобто операція "своп", зменшує або усуває операційний ризик. "Своп" має ціну. Ця ціна (витрати) повинна бути вирахована з різниці відсоткових ставок валют, з якими здійснюється арбітраж, щоб отримати чистий прибуток.

Оскільки операція відсоткового арбітражу пов'язана з попитом і пропозицією як на спотові, так і на форвардні угоди, ця операція впливає на спотові і форвардні обмінні курси.

Відсотковий арбітраж (наприклад, переміщення американського долара в країну В) включає три операції:

- 1) позика доларів і конвертування їх у валюту країни В;
- 2) надання кредиту в країні В;
- 3) укладення форвардного контракту на момент закінчення кредиту на зворотний обмін валюти країни В на долари.

Отже відсотковий арбітраж базується на використанні банками різниці між відсотковими ставками на різних ринках. Власник валюти прагне одержати більш високий прибуток, ніж який він мав би отримати, вкладаючи її безпосередньо без обміну на іншу валюту. Відсотковий арбітраж полягає у отриманні позики на іноземному ринку капіталів, де відсоткові ставки нижчі, і

розміщення еквівалента запозичень іноземної валюти на національному ринку капіталу, де відсоткова ставка вище. Ризики від зміни валютних курсів можуть бути знижені шляхом укладання форвардних контрактів на обмін валюти на строк дії позики або депозиту.

**Урядове втручання
в діяльність
валютних ринків**

Уряди можуть впливати на обмінний курс своїх валют: а) купуючи і продаючи на валютному ринку великі партії іноземної валюти; б) проводячи економічну політику, яка впливає на зміну попиту і пропозиції національної валюти; в) укладаючи міжнародні договори, що мають відношення до обмінних курсів.

Підтримку обмінного курсу на певному рівні може здійснити центральний банк за допомогою валютної інтервенції. Для цього центральний банк повинен вести торгівлю валютою за фіксованим курсом з приватними агентами міжнародного валютного ринку. Наприклад, щоб втримати курс долара до гривні на рівні 24,00 гривні за долар, Національний банк України повинен мати можливість і купувати гривні за цим курсом на свої доларові резерви в будь-яких обсягах, що диктуються ринком. Якщо ж потрібно запобігти зростанню вартості національної валюти, центральний банк повинен продавати достатню її кількість, щоб задовольнити надлишковий попит.

Щоб мати можливість проводити валютні інтервенції, країна повинна мати достатні резерви іноземної валюти, золотого запасу, міжнародних грошей (спеціальні права запозичення, євро). Центральні банки, проводячи валютні інтервенції, прагнуть уповільнити зміни валютного курсу, щоб запобігти різким змін конкурентоспроможності експортних секторів економіки, запобігти коливанню рівня зайнятості та інфляційних тенденцій.

Впливати на валютний курс уряди можуть, використовуючи два типи державної макроекономічної політики:

- кредитно-грошову, котра впливає на обмінний курс через механізм зміни грошової пропозиції;
- податково-бюджетну, котра впливає на валютний курс шляхом зміни державних витрат і податків.

Тимчасовий приріст пропозиції грошей викликає знецінення валюти і зростання випуску продукції. Швидке знецінення валюти призводить до здешевлення національної продукції у порівнянні з імпортною. Відтак виникає приріст сукупного попиту на неї, котрий повинен покриватися приростом випуску продукції. Постійне зростання пропозиції грошей справляє на валютний курс і випуск продукції більш сильний вплив.

Недоліком застосування кредитно-грошової політики для впливу на валютний курс є те, що великі коливання грошової пропозиції в країні можуть

призвести до інфляції або дефляції. Це обмежує можливість використання кредитно-грошової політики для регулювання валютних курсів.

Податково-бюджетна (або фіскальна) політика – це політика зміни рівня оподаткування й урядових витрат, котра викликає бюджетні дефіцити або перевищення.

Податково-бюджетна політика може бути **обмежувальною** і **експансіоністською**.

Обмежувальна фіскальна політика проводиться шляхом зниження витрат уряду або шляхом підвищення податків, або шляхом використання цих двох методів. Проведення обмежувальної податково-бюджетної політики призводить до збільшення вартості валюти. Зниження витрат уряду і збільшення податків скорочує бюджетний дефіцит. Відбувається також зниження попиту на товари і послуги, що відображається на зменшенні імпорту, яке, відповідно, викликає зменшення пропозиції валюти і зростання її вартості.

Експансіоністська податково-бюджетна політика у формі збільшення державних витрат або збереження податків, або будь-якої комбінації цих двох напрямів призводить до збільшення сукупного попиту. Це призводить до зростання імпорту і, відповідно, до більшої пропозиції валюти, що викликає зниження обмінного курсу.

З метою досягнення макроекономічної стабілізації центральний банк за фіксованих валютних курсів не може використати кредитно-грошову політику. Однак податково-бюджетна політика за фіксованих курсів більш ефективна, ніж за плаваючих.

Впливати на величину валютного курсу уряд може також шляхом офіційних заяв про свої наміри проводити певну стратегію щодо валютного курсу. Мета цих заяв – вплинути на очікування і поведінку учасників валютного ринку. Ефективність таких заяв залежить від ступеня довіри учасників валютного ринку заявам уряду.

У країнах, де курс валюти фіксується, уряд час від часу приймає рішення про негайну зміну ціни національної валюти, вираженої в одиницях іноземної валюти.

Коли центральний банк підвищує ціну одиниці іноземної валюти в національній валюті, то існує девальвація, коли центральний банк зменшує валютний курс, – маємо ревальвацію. Девальвація або ревальвація означає готовність центрального банку необмежено торгувати національною валютою в обмін на іноземну за новим валютним курсом.

Зміну величини обмінного курсу за плаваючого валютного курсу, як результат спільного впливу ринкових сил та уряду, визначають термінами “знецінення” і “подорожчання” валюти.

Ринок євровалют Ринок євровалют (євроринок) є специфічним сектором валютного ринку. Якщо валютний ринок – це ринок, де здійснюється продаж і купівля валюти в країні її походження, то євровалютний ринок – це ринок депозитно-позичкових операцій в іноземній валюті за межами країни походження цієї валюти.

Євровалютний ринок (у широкому значенні) включає ринки євродепозитів, єврокредитів, єврооблігацій, євроакцій, євровекселів тощо*. Це універсальний міжнародний ринок, що поєднує елементи валютних, кредитних операцій та операцій з цінними паперами.

На євроринку депозитно-позичкові операції здійснюються в євровалютах, тобто валютах, які переведені на рахунки іноземних банків і використовуються ними для операцій в усіх країнах, в тому числі і в країні-емітенті цієї валюти. Наприклад, якщо банк Франції бере кредит в доларах у США, то це – операція на міжнародному валютному ринку, а якщо отримує такий кредит у банку у Великій Британії чи в Японії, то угода укладена на ринку євровалют. Євродолар чи євроєна – це однойменні валюти на рахунках банків, котрі знаходяться не в США і Японії, тобто не “на батьківщині” цих валют, а в інших країнах. Отже, долар в пасиві банку у Франції є євродоларом, єна в пасиві банку Великої Британії – євроєна.

Євровалюти, функціонуючи на світовому фінансовому ринку, зберігають форму національних грошових одиниць, а приставка “євро” свідчить лише про те, що національна валюта не знаходиться під контролем національних валютних органів.

Ринок євровалют виник завдяки потребам фірми інвесторів, деяких країн, а не рішенням урядів. Він розпочав функціонувати з середини 50-х років, коли в Західній Європі з’явився ринок євродолара. Передумовами розвитку цього ринку були:

- по-перше, можливість філій американських банків в Європі і європейських банків сплачувати за доларові депозити більш високі відсотки, ніж в США. Крім того, доларові кредити, які видавались в Європі, коштували дешевше;
- по-друге, надлишок коштів в доларах у країн-експортерів нафти з Близького Сходу і країн, які віддавали перевагу розміщенню в європейських банках;
- по-третє, попит на доларові кредити збоку країн, що розвиваються;
- по-четверте, зняття валютних обмежень у просуванні капіталу західноєвропейськими країнами.

Це призвело до встановлення на національних європейських валютних ринках сприятливих умов для здійснення операцій з депозитами нерезидентів.

* На практиці часто під ринком євровалют (у вузькому значенні) розуміють механізм здійснення лише короткострокових операцій на ринку єврокредитів.

Країни Західної Європи відчували гострий доларовий дефіцит і всіляко заохочували приплив коштів на рахунок нерезидентів у своїх банках, оскільки такі депозити слугують валютним кредитом для країн, що приймають ці депозити. Відтак рахунки іноземців звільнялись від оподаткування і обов'язкового резервування частини коштів в місцевому центральному банку. Щоб відрізнити пропливаючі на рахунки нерезидентів в європейські банки "безгоспні" валюти від грошових одиниць, контрольованих емітуючими їх центральними банками, вони отримали приставку "євро", котра вперше стала додаватись до доларів США, а вже потім, в міру їх освоєння євроринком, і до інших вільно використовуваних валют.

Відхід від валютного регулювання і податкового законодавства даної країни спонукав міжнародні банки до всебічного сприяння розвитку ринку євровалют.

Учасниками ринку євровалют є центральні банки та уряди країн, що діють переважно на ринку єврооблігацій; комерційні банки, які є головними учасниками даного ринку і активно діють як на ринку короткострокових так і довгострокових операцій; приватні установи та інвестори (в основному це ТНК), які мають у розпорядженні значні суми коштів та відіграють значну роль на світовому фінансовому ринку.

Специфіка євроринку полягає в такому:

1. Наднаціональний характер функціонування. Євроринок не підпадає під дію місцевого законодавства, знаходиться поза сферою національного і міжнародного контролю. Його особливість полягає у відсутності резервних вимог з депозитів і кредитів (за винятком окремих країн), а також лімітів на розмір відсоткових ставок. Це сприяє неконтрольованому руху величезних мас позичкового капіталу, минаючи державні кордони і регламентацію (вторгнення "гарячих" грошей, "втечу" капіталів), збільшенню спекулятивних операцій. Спроби контролю над євроринком не позначились успіхом. І якщо, з одного боку, євроринок стимулює розвиток світовгосподарських зв'язків, інтернаціоналізацію зовнішньоекономічної діяльності країн, що сприяє зростанню продуктивних сил, то, з другого, він є чинником нестабільності як світової економіки в цілому, так і національних економік.

2. Інституціональна особливість – виділення категорії євробанків і міжнародних банківських консорціумів, кистяк яких утворюють транснаціональні банки (ТНК), які здійснюють операції в багатьох країнах, в різних сферах і в різних валютах. Банки є євробанками в тій частині своєї діяльності з іноземною валютою, котру вони проводять на своїй території. На євроринку відбувається швидке переміщення грошей з однієї країни до іншої в залежності від величини відсоткової ставки і співвідношення валютних курсів.

Євробанківська діяльність приваблива з двох причин: відносною відсутністю регулювання і величезними розмірами ринку євровалют. На євробанки зазвичай не розповсюджуються вимоги відносно наявності

необхідних резервів, а також вимоги щодо структури капіталу і виплат надбавок за страхування депозитів.

Тимчасово організовані консорціуми (синдикати) банків для фінансування і кредитування великомасштабних проектів спеціалізується за регіональною або галузевою ознакою.

ТНБ постійно збільшують кількість своїх установ у зарубіжних країнах, в яких вони конкурують із національними банківськими системами. Міжнародна діяльність ТНБ різноманітна. Вона залежить як від стратегії банку, так і від правил, що діють в кожній країні, які можуть обмежувати банківську діяльність.

3. Обмеження доступу позичальників. Основними позичальниками є ТНК, уряди, міжнародні валютно – кредитні та фінансові організації.

4. Використання конвертованих валют провідних країн: євродолара (60%), євроєни (6%), євро (3%) та ін.

5. Використання новітньої комп'ютерної технології. Операції на євrorинку здійснюються телефоном, телефаксом з обміном того ж дня телеграфним підтвердженням, котре слугує єдиним документом.

6. Специфіка відсоткових ставок:

- відносна самостійність по відношенню до національних ставок;
- можливість встановлювати ставки з євродепозитів вищі, а з єврокредитів нижчі від національних ставок, оскільки на євродепозити не розповсюджуються система обов'язкових резервів, котрі комерційні банки зобов'язані тримати на безвідсотковому рахунку в центральному банку, а також виплати прибуткового податку на відсотки. Тому операції в євровалютах більш прибуткові, ніж у національних валютах.

7. Емісія і операції з:

- єврооблігаціями (з 70-х років), котрі розміщуються одночасно на ринках різних країн і використовуються ТНК для фінансування інвестицій, державою – для покриття дефіциту Держбюджету і рефінансування старих позик;

- євровекселями (з 1981 р.);

- євроакціями (з 1983 р.), котрі обертаються не на всіх національних ринках капіталів, а лише там, де це дозволено законодавством, оскільки акція – це не тільки форма кредитування, а й право на частку власності.

Отже, ринок євровалют і валютний ринок мають багато спільних рис, що дозволяє банкам-ділерам працювати на обох ринках. Провідну роль на цих ринках грають одні й ті ж іноземні валюти. Однак, між ринками існує і відмінність, яка полягає у тому, що на євровалютному ринку предметом угод є термінові депозити з нарахуванням відсотка, а на валютному ринку – депозити до запитання без нарахування відсотка.

Головна привабливість ринку євровалют – відсутність державного регулювання, що дає змогу євробанкам пропонувати на євровалютні депозити вищі відсоткові ставки, ніж на вклади, зроблені у вітчизняній валюті, а також

дозволяє банкам брати з позичальників вищій відсоток за користування євровалютою, ніж за позику у вітчизняній валюті. Крім того, в операціях з іноземною валютою банкам надається набагато більша свобода дій. В той же час євровалютний ринок має і недоліки. Так, при регульованій банківській системі ймовірність втрати вкладів при банкрутстві банку є незначною, а при нерегульованій системі, якою є євrorинок, така ймовірність зростає. На ринку валютного обміну позичання компанією коштів у євровалютах може бути ризикованим. Від ризику можна застрахуватися, уклавши форвардний контракт, однак абсолютної гарантії він не дає.

В наші дні євровалютний ринок набув величезних масштабів (обсяг його близько 700 трлн дол. на рік). Значна мобільність коштів на цьому ринку завдяки великим масштабам операцій суттєво впливає на валютний стан світового фінансового середовища. Ринок охоплює всі великі міжнародні банки, фінансові центри всього світу і всі конвертовані валюти.

На Європу припадає близько 50% операцій ринку євровалют

Б. Міжнародний кредитний ринок

Сутність міжнародного кредитного ринку

Однією із складових світового фінансового ринку є міжнародний ринок боргових зобов'язань (ринку позичкових капіталів). Це специфічна сфера ринкових відносин щодо обігу боргових зобов'язань, які гарантують кредиторіві право стягувати борг з боржника.

Боргові зобов'язання за методологією Всесвітнього банку виступають у різних формах (рис. 8.3.).

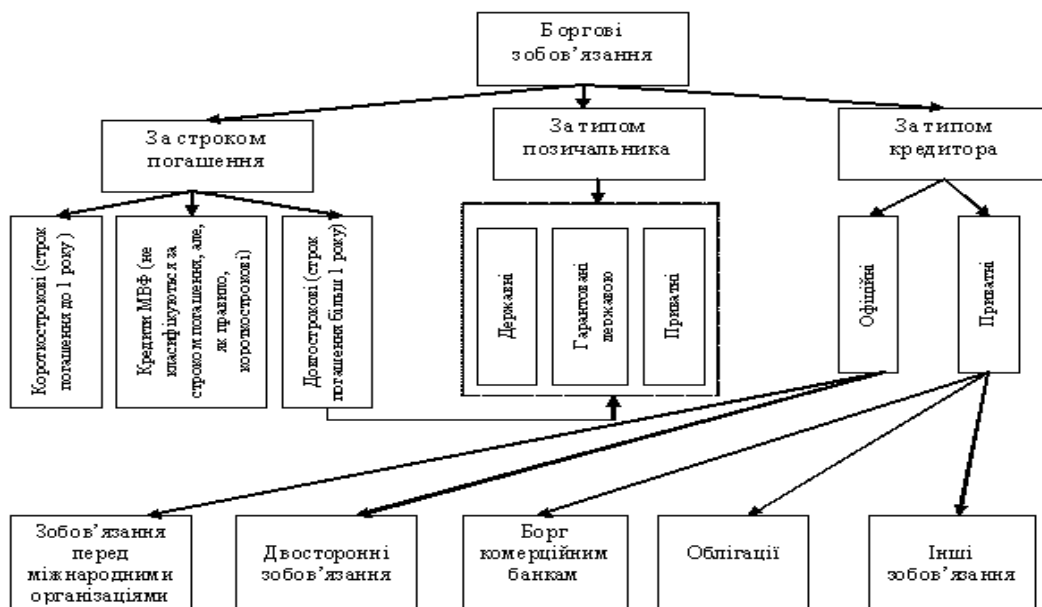


Рис. 8.3. Форми боргових зобов'язань на міжнародному ринку позичкових капіталів

Міжнародний ринок боргових зобов'язань умовно поділяють на міжнародний кредитний ринок (ринок банківських кредитних зобов'язань) та міжнародний ринок боргових цінних паперів, на якому обертаються фінансові інструменти, що засвідчують боргові відносини між кредитором та позичальником (облігації, ноти, комерційні папери тощо). Головною ознакою такого поділу є можливість або неможливість вільної купівлі-продажу фінансових зобов'язань або фінансових інструментів (угоди щодо обміну сьогоденішньої вартості на майбутню можуть оформлюватися у вигляді цінних паперів, які можуть бути предметом вільної купівлі-продажу, а кредитні угоди, тобто зобов'язання позичальника перед кредитором, не є предметом вільної купівлі-продажу). Кожний з ринків включає євrorинок як частину міжнародного ринку позичкових капіталів.

Суб'єктами міжнародного кредитного ринку виступають комерційні банки, корпорації, фінансові посередники, небанківські фінансові організації (страхові компанії і пенсійні фонди), центральні банки та інші державні органи, уряди, регіональні міжнародні банки розвитку, міжнародні фінансові інститути. Однак здебільшого кредитування здійснюється міжнародними банками, саме завдяки широкій сфері їх фінансової діяльності. Зобов'язання банку в основному складаються з депозитів з різними строками, активами: позики (корпораціям і державам), депозити в інших банках та облігації.

Міжнародні банки класифікують за часткою міжнародних операцій і прибутків у загальному обсязі угод та прибутків на такі групи:

- національні банки, які мають невелике іноземне відділення, на яке припадає незначна частка активів і прибутків;
- банки, міжнародні операції яких складають від 5 до 10 відсотків їхніх прибутків;
- транснаціональні банки, у яких рівень міжнародної концентрації й централізації капіталу дозволяє їм брати участь у економічному розподілі світового ринку боргових зобов'язань;
- офшорні банки, які зареєстровані у офшорних зонах і користуються спеціальними податковими та іншими пільгами у проведенні фінансово-кредитних операцій. Без них не обходяться операції жодного ТНБ.

У сферу міжнародних кредитних операцій Банк міжнародних розрахунків включає такі специфічні види діяльності банків:

- позики та кредити, які надають банки один одному як усередині країни, так і за її межами;
- позики та кредити, які надаються небанківськими установами як усередині країни, так і за її межами;
- міжбанківське повторне депонування (операції з євровалютами, операції на офшорних банківських ринках).

Міжнародні операції банків характеризують такі основні риси:

- операції з кредитування враховують валютний, кредитний, регіональний ризики, уникнути яких допомагає проведення різних захисних заходів;
- велику частину кредитних операцій міжнародних банків складають кредити зарубіжним банкам, які не є їх відділеннями. Прямі банківські кредити, як правило, концентруються у країнах, що розвиваються;
- міжнародне кредитування в основному орієнтовано на надання короткострокових кредитів іноземним банкам, які не є відділеннями даного банку;
- географічно райони короткострокового кредитування більше різноманітні, ніж зони довгострокового кредитування.

Міжнародне кредитування здійснюється у різних формах. Їх можна класифікувати за кількома ознаками, які характеризують окремі сторони кредитних відносин [5, р.120].

За джерелами розрізняють внутрішнє та зовнішнє кредитування.

За предметом зовнішньоекономічної угоди розрізняють:

- комерційний (товарний) кредит, який безпосередньо пов'язаний із зовнішньою торгівлею. Він надається на закупівлю певних товарів або оплату послуг і носить, як правило, “пов'язаний” характер, тобто суворо цільовий, закріплений в кредитній угоді;
- фінансовий кредит. Він забезпечує здійснення торгівлі на будь-якому ринку, що дає широкі можливості для вибору торговельних партнерів. Але, найчастіше цей вид кредиту використовується не для торговельного постачання, а на прямі капіталовкладення, будівництво інвестиційних об'єктів, поповнення рахунків в іноземній валюті, погашення зовнішньої заборгованості, підтримку валютного курсу тощо.

За видами надання кредити поділяються на товарні, які експортери надають імпортерам, та валютні, що видаються банками у грошовій формі.

За термінами міжнародні кредити поділяються на короткострокові – до 1 року (як правило, використовується у зовнішній торгівлі, для розрахунків по неторговельним, страховим, спекулятивним угодам), середньострокові – від 1 року до 5 років (інколи до 7-8 років) та довгострокові – більше ніж 5 років (використовуються, для інвестування в основні засоби виробництва, фінансування масштабних проектів, науково-дослідницьких робіт, впровадження нових технологій, а також для надання позик міжнародними фінансовими організаціями, урядами країн).

За валютою позики кредити можуть надаватись у валюті країни-позичальника, країни-кредитора, третьої країни або в міжнародних розрахункових одиницях (СДР, євро).

За забезпеченням розрізняють забезпечені та бланкові кредити. Забезпеченням кредитів слугують товари, товаророзпорядчі та інші комерційні документи, цінні папери, векселі, нерухомість тощо. Бланковий кредит видається боржнику під його зобов'язання погасити його у визначений термін, а документом по цьому кредиту є соло-вексель з підписом лише тільки боржника.

За технікою надання кредити класифікують на готівкові, які зараховуються на рахунок боржника та надходять в його розпорядження; акцептні, що застосовуються у формі акцепта тратти імпортером або банком; депозитні сертифікати та інші.

За типом кредитора кредити поділяються на приватні, що надаються фірмами, банками, брокерами; урядові; змішані, в яких беруть участь як приватні фірми, так і держава; міждержавні кредити міжнародних та регіональних валютно-кредитних та фінансових організацій.

У практиці міжнародного банківського кредитування у сфері зовнішньої торгівлі використовуються такі альтернативні форми, як міжнародний факторинг, форфейтинг, лізинг.

Валютно-фінансові умови міжнародного кредиту

До умов отримання міжнародного кредиту відносяться: вартість і строк кредиту, валюта кредиту та валюта платежу, вид забезпечення та методи страхування. На умови отримання міжнародного кредиту впливає низка чинників: напрями використання кредитних ресурсів, характер суб'єктів кредитних відносин, рівень інтернаціоналізації кредитних ринків та їх підпорядкованість національному кредитному контролю.

Вартість кредиту, тобто витрати позичальника на кредит, складаються із суми кредиту, ставки відсотка, комісійних та інших зборів. Вона визначається за формулою:

$$S = \frac{Lim \times R \times T_{cp}}{100}, \quad (8.1)$$

де S – загальна вартість кредиту;

Lim – сума кредиту;

R – загальна ставка відсотку (основна ставка за кредитом, комісійні, страхові внески, оплата юридичних та будь-яких інших послуг);

T_{cp} – середній термін кредиту

Головним елементом вартості кредиту є відсоткова ставка.

Відсоткові ставки на світовому ринку формуються на базі відсоткових ставок країн — провідних кредиторів (США, Японія, Німеччина та ін.).

Діапазон відсоткових ставок досить широкий (в середньому від 7 до 18%).

Різниця відсоткових ставок визначається:

- ступенем ризику на позику;
- строком, на який видається позика;
- розміром позики (більш висока — на меншу з двох, за інших рівних умов);
- величиною оподаткування (наприклад, переважно 7-процентна ставка позичкового відсотка на облігацію, що не обкладається податком, ніж 9-процентна ставка на облігацію, що обкладається податком);
- умовами конкуренції на ринках позичкового капіталу.

На рух відсоткових ставок впливають очікування зміни валютних курсів. В країні з сильною валютою, де очікується ревальвація, відсоткова ставка може бути нижчою, ніж в інших країнах, щоб забезпечити приплив капіталу. Навпаки, в країні зі слабкою валютою, де очікується девальвація, відсоткова ставка повинна бути вищою, щоб не допустити відпливу капіталу і привабити капітал в країну.

У країнах з усталеними валютними курсами і однаковою динамікою інфляції, вільний рух капіталу має тенденцію, що діє протягом тривалого часу, вирівнювати рівні відсоткових ставок. Підвищення відсоткових ставок викликає приплив валюти. Однак при цьому інвестиції стають більш дорогими і менш прибутковими. Падає попит на капітал і відсоткова ставка знижується. Якщо рівень відсоткової ставки встановлюється нижчий, ніж в інших країнах, починається відплив капіталу за рубіж. Пропозиція капіталу зменшується, відсоткова ставка починає підвищуватися. Отже, у відкритій економіці рух відсоткових ставок має тенденцію до міжнародного рівня.

Суттєвим показником при наданні кредиту є сума (ліміт) кредиту. Вона являє собою частину позичкового капіталу, яка надана позичальнику. При фірмовому кредитуванні сума кредиту вказується в кредитній угоді. Кредит може надаватись у вигляді часток, котрі розрізняються за своїми умовами.

На строк міжнародного кредиту впливає цільове призначення кредиту, співвідношення попиту і пропозиції аналогічних кредитів; розмір контракту; національна законодавча база; міждержавні угоди.

Розрізняються повний і середній строки кредиту. Повний строк включає: період використання наданого кредиту, пільговий період (відстрочка погашення використаного кредиту), період погашення (коли здійснюється виплата основного боргу і відсотків). Він обчислюється від моменту початку використання кредиту до його остаточного погашення.

Середній строк кредиту включає: повний пільговий період і половину строку використання і погашення кредиту. Він використовується для порівняння ефективності кредитів з різними умовами, оскільки показує, в розрахунку на який період в середньому припадає вся сума позики.

За умовами погашення кредити бувають:

- з рівномірним погашенням рівними частками протягом погодженого терміну;
- з нерівномірним погашенням;
- з одноразовим погашенням всієї суми;
- з рівними річними внесками основної суми позики і відсотків.

При наданні кредиту обговорюється вид забезпечення кредиту. Це може бути відкриття цільових накопичувальних рахунків або застава активів або перепоступка прав по контрактам.

Для міжнародного кредиту важливо у якій валюті він буде надаватися і в якій валюті буде погашатися кредитна заборгованість. Від правильного вибору валюти кредиту залежить те, чи потерпатиму кредитор збитки чи ні. На вибір валюти кредиту впливає рівень відсоткової ставки, практика міжнародних розрахунків, рівень інфляції, динаміка курсу валюти. Валюта платежу може співпадати з валютою кредиту, а може і не співпадати.

Серед елементів вартості кредиту розрізняються договірні і приховані.

Договірні – це витрати по кредиту, зумовлені угодою. Вони поділяються на основні і додаткові. До основних елементів відносяться:

- суми, які безпосередньо виплачуються позичальником кредитору;
- відсотки;
- витрати по оформленню застави комісії.

До додаткових елементів вартості кредиту відносяться суми, які виплачуються позичальникам третім особам (за гарантією). Окрім основного відсотка збирається банківська комісія: за переговори, за участь, за управління, за зобов'язання надати в розпорядження позичальника необхідні кошти, агентська комісія.

До прихованих елементів вартості кредиту відносяться витрати, які пов'язані з отриманням кредиту, але не зафіксовані в угоді (завищені ціни товарів по фірмовим кредитам, примусові депозити у певних розмірах відносно позики; завищення банком комісії за інкасацію документів тощо).

Ринок єврокредитів Ринок єврокредитів є важливим джерелом позичкових коштів. Банки надають коротко-, середньо- та довгострокові кредити у євровалютах. Використання євровалют, як валют позики, зумовлено такими перевагами, як значні розміри, полегшений доступ, короткі строки мобілізації, менша вартість, оскільки відсутні національні кредитні обмеження. Функціонування євровалют на міжнародному кредитному ринку сприяє утворенню кредитного механізму більшої ефективності та місткості.

По єврокредитам застосовуються міжнародні відсоткові ставки, які відносно самостійні порівняно з національними ставками. Відсоткова ставка євровалют в якості змінної включає ЛІБОР (LIBOR). — Лондонську

міжбанківську ставку пропозиції по короткострокових міжбанківських операціях в євровалютах — і надбавку до базисної ставки, тобто премію за банківські послуги. Міжбанківська відсоткова ставка попиту за короткостроковими операціями на євrorинку в Лондоні називається ЛІВІД (LIBID). Оскільки євробанки не підпадають під дію місцевого законодавства і не обкладаються прибутковим податком, вони можуть знижувати відсотки зі своїх кредитів, зберігаючи високі прибутки. Ставки відсотка з євродепозитів вищі, а з єврокредитів нижчі, оскільки на євродепозити не розповсюджується система обов'язкових резервів в центральному банку, а також прибутковий податок на відсотки.

Короткострокові єврокредити, як правило, надаються по твердій ставці на весь строк у повній сумі. Це – найпростіший вид кредитної угоди.

Середньо- та довгострокові єврокредити, які обслуговують відтворення основного капіталу, експорт машин та устаткування, реалізацію промислових проектів, приймають форму роловерних та синдікованих кредитів.

Характерною рисою роловерних єврокредитів є те, що відсоткова ставка не фіксується на весь строк кредиту, а регулярно переглядається (кожні 3 або 6 місяців) у відповідності зі зміною базової ставки (ставки ЛІБОР). До основних форм роловерного кредиту відносять відновлювальні роловерні кредити та роловерний кредит підтримки (на умовах “стенд-бай”).

Роловерний кредит на умовах “стенд-бай” є підстрахувальним кредитом, тобто при укладанні кредитної угоди позика фактично не надається. Банк бере на себе зобов'язання надати впродовж дії угоди єврокредит за першою вимогою позичальника.

Відновлювальні роловерні кредити не мають встановленого розміру суми кредиту. Він передбачає лише максимальний ліміт, у межах якого позичальник має право одержати кредит у необхідних розмірах на початку кожного проміжного строку його використання. В кредитній угоді фіксується дата зміни відсоткової ставки та обсягу кредиту, що здійснюється кожні 3 або 6 місяців у межах терміну надання.

Обов'язковими умовами роловерних кредитних угод є такі: характеристика партнерів; сума і мета та валюта позики; порядок та строк погашення; вартість кредиту та гарантії по ньому.

Найбільш розповсюдженим видом міжнародного кредиту нині є синдіковані єврокредити, джерелом яких є ресурси євровалютного ринку. Як правило, такі кредити організують великі комерційні банки, які очолюють консорціуми (синдикати) і погоджують з позичальником умови кредитування.

Процедура надання синдікованих єврокредитів така:

1. Позичальник знаходить банк який буде очолювати надання синдікованого єврокредиту, (управляючий банк) та узгоджує з ним основні умови кредиту (строк, розмір та валюту кредиту).

2. Управляючий банк формує синдикат: запрошує визначену кількість банків прийняти участь у кредиті.

3. Призначаються банки – орієнтири, які установлюють ставку ЛІБОР (відсоткову ставку-орієнтир).

4. Управляючий банк обирає банк-агент, який виконує функцію контролю за кредитом. Він одержує відсотки за кредитом, які сплачуються відповідно до графіка погашення кредиту.

Загальна вартість синдикуваного єврокредиту включає:

- відсоткові платежі (відсоткова ставка корегується кожні 3 або 6 місяців на основі змін у процентній ставці-орієнтирі);
- податкові платежі банкам, що входять до синдикату;
- комісійну винагороду банкам, що входять до синдикату;

Комісійні виплачуються на початку строку кредиту, що робить кредитний пакет більш привабливим для кредиторів.

Комісійні винагороди поділяють на:

а) комісійні за зобов'язання, коли позичальник може визначити черговість погашення кредиту та користуватися грошовими коштами після укладення кредитної угоди. Ці комісійні призначаються по частині кредиту, яка ще не повернена;

б) комісійні за управління, які сплачуються управляючому банку, як плата за організацію кредиту;

в) комісійні за участь, які сплачуються в обумовлений день, або в момент повного повернення боргу. При зростанні кількості учасників синдикату, розмір комісії підвищується;

г) комісійні банку-агенту, як плата за послуги.

Загальний розмір комісійних складає від 0,50 до 1,25% номінальної суми кредиту.

До головних ознак єврокредиту відносять [43, р.200]:

- сума кредитів – від 20-30 млн. дол. до 1-2 млрд. дол. США;
- строки – від 10 місяців до 12 років;
- відсоткові ставки – регулярно переглядаються, розраховуються на основі облікової ставки (ЛІБОР, СІБОР – сінгапурська ставка пропозицій, американська “прайм рейт”) плюс різниця (спред), тобто використовуються плаваючі відсоткові ставки, у результаті запровадження яких, ризик зміни відсоткових ставок переноситься на позичальника;

- комісійні за управління, участь, обслуговування кредиту;
- використовувана валюта – долар США, англійський фунт стерлінгів, японська єна, євро, швейцарський франк та ін.;
- доступ до коштів – швидкий;
- право на завчасне погашення – за умови виплати компенсації;

▪ гарантії та страховки – уряди, компанії, центральні та комерційні банки надають гарантії по кредитах; різні державні та приватні агентства здійснюють страхування по зарубіжним кредитам та інвестиціям.

Переваги синдікованих єврокредитів полягають у тому, що вони дають змогу розподілити кредитний ризик між учасниками синдикату; у кредитуванні можуть брати участь банки незалежно від їх розмірів; позичальник отримує великий кредит завдяки об'єднанню ресурсів певної кількості банків; різниця між ставками за кредитами є значно нижчою, ніж на національних ринках; кредити надаються у будь-якій вільно конвертованій валюті й це надає позичальнику можливість використовувати ці кошти на свій розсуд, не обмежуючи свої господарські рішення.

Недоліки синдікованих єврокредитів пов'язані перш за все з тим, що вони в цілому надаються на коротші терміни у порівнянні з національним банківським кредитуванням.

Міжнародна офіційна допомога країнам, що розвиваються

Один з каналів руху світових фінансових потоків є перерозподіл частини національного доходу через бюджет у формі допомоги країнам, що розвиваються, метою якої є ліквідація відсталості.

Міжнародну офіційну допомогу країни, що розвиваються, отримують в основному у вигляді пільгових кредитів і безповоротних субсидій, а також у товарній формі.

Суб'єктами міжнародної допомоги в країні – реципієнти є:

- уряди;
- уповноважені урядом органи виконавчої влади;
- центральний і експортно-імпортний банки;
- юридичні особи.

Країна – реципієнт отримує основну масу кредитів і субсидій безповоротно від промислово розвинутих країн, міжнародних фінансових організацій, багатосторонніх фондів, інтеграційних об'єднань, що виступають в ролі іноземних донорів.

Міжнародну офіційну допомогу країнам класифікують на проектну та позапроектну.

Проектна допомога розвитку країни включає:

- системні проекти (макроекономічна стабілізація економіки);
- структурні проекти (структурні перетворення в окремих секторах економіки);
- інвестиційні проекти;
- проекти технічної допомоги;

Позапроектна допомога розвитку країни включає:

- товарну допомогу;
- гранти на підтримку реформаторських дій уряду;

- позакредитні інструменти МОДР.

Міжнародна офіційна допомога розвитку здійснюється на двосторонній (міждержавній) і багатосторонній основі, причому двосторонні потоки вдвічі перевищують багатосторонні.

При здійсненні МОДР на двосторонній основі країни-донори надають кредити і безповоротні субсидії з бюджету і суворо контролюють їх витрачання. Країни-донори повинні виділяти на МОДР кошти в розмірі 0,7% ВВП, що зафіксовано в ряді міжнародних документів. Однак провідні країни-донори надають кошти в розмірі 0,25% - 0,35% (США, Японія, Німеччина, Велика Британія).

Основними критеріями при розподілі МОДР є: рівень економічного розвитку країни-реципієнта; військово-стратегічні, політичні, соціально-економічні міркування.

Більша частина ресурсів, що виділяється, прив'язується до фінансування конкретних об'єктів. На пільгових умовах здійснюється кредитування будівництва інфраструктурних об'єктів (транспорт, зв'язок, енергетика), соціальних програм (освіта, охорона здоров'я), сільського господарства. Важлива роль належить також продовольчій допомозі.

При здійсненні МОДР на багатосторонній основі кошти надходять від міжнародних фінансових організацій: МБРР, регіональних банків розвитку, МВФ, різних фондів у рамках ООН, ЄС.

Міжнародні фінансові організації надають допомогу країнам, що розвиваються, за такими основними напрямками:

- кредитування конкретних об'єктів інфраструктури, програм економічних реформ, спрямованих на стимулювання ринкових відносин, адаптацію до світового господарства (МБРР, Міжнародна асоціація розвитку);

- сприяння припливу приватних інвестицій. Кредити надаються на міждержавній основі або під гарантію уряду (МБРР, Міжнародна фінансова корпорація);

- кредитування регіональних об'єктів, розроблення стратегії розвитку з урахуванням регіональної специфіки (регіональні банки: Міжамериканський банк розвитку, Африканський банк розвитку, Азіатський банк розвитку, ЄБРР);

- надання кредитів (строком на 3-5 років) на покриття дефіцитів платіжних балансів (МВФ).

В. Міжнародний ринок цінних паперів

Сутність фондового ринку та ринку цінних паперів

Важливим сегментом світового фінансового ринку є міжнародний ринок цінних паперів. Випуск цінних паперів дає можливість: отримати позику на тривалий строк (до декількох десятиліть, наприклад, облігації), тобто вкладання в інструменти позики, безстрокового користування

фінансовими ресурсами (акції), тобто вкладання в інструменти власності (титули власності), знизити фінансовий ризик, тобто викладання в інструменти торгівлі фінансовим ризиком (фінансові деривативи).

Ринок довгострокових цінних паперів називають фондовим ринком. Разом з короткостроковими борговими зобов'язаннями грошового ринку (векселя, сертифікати) фондовий ринок утворює ринок цінних паперів.

Таким чином, міжнародний ринок цінних паперів об'єднує частину міжнародного ринку боргових зобов'язань (а саме: міжнародний ринок боргових цінних паперів, який переважно є міжнародним ринком облігацій), міжнародний ринок титулів (прав) власності та міжнародний ринок фінансових деривативів.

До інструментів позики відносяться облігації, векселі, ощадні сертифікати. До інструментів власності — всі види акцій, депозитарні розписки. Існують також так звані гібридні інструменти, цінні папери, які мають ознаки як облігацій, так і акцій (наприклад, привілейовані акції і конвертовані облігації) і похідні інструменти — варанти, опціони, ф'ючерси тощо.

Ринок інструментів позики, має справу з позичковим капіталом, а ринок інструментів власності — з частками (паями) власності в капіталі фірми.

Банк міжнародних розрахунків розрізняє такі види емісій цінних паперів на міжнародному ринку:

- емісія цінних паперів нерезидентами в національній або іноземній валюті на внутрішньому фінансовому ринку країни;
- емісія цінних паперів резидентами в іноземній валюті;
- емісія цінних паперів резидентами в національній валюті, які призначені для продажу іноземним інвесторам [43, р.181].

Міжнародний ринок цінних паперів має дві структурні складові:

- іноземний ринок цінних паперів. Це – фінансовий ринок держав, на якому укладаються угоди щодо фінансових активів нерезидентів – іноземних цінних паперів;
- євроринок цінних паперів. Це – ринок на якому випускаються, купуються та продаються цінні папери, виражені в євровалютах. Визначення європаперів наведено у Директиві Комісії ЄС №89/298/ЄЕС, згідно з якого європапери – це обігові цінні папери, які:
 - проходять андеррайтинг і розміщуються за посередництвом синдикату, щонайменше два учасники якого зареєстровані в різних країнах;
 - пропонуються у значних обсягах в одній або більше країнах, за винятком країни реєстрації емітента;

- можуть бути початково придбані (у тому числі й шляхом підписки) лише за посередництва кредитної організації або іншої фінансової інституції.

Ринок цінних паперів є найважливішим джерелом інвестиційних ресурсів для урядів, корпорацій та банків. Взагалі інвестиції – це всі види майнових й інтелектуальних цінностей, які вміщені в об’єкти підприємницької діяльності з метою отримання прибутку. Однак, коли мова йде про ринок цінних паперів, то під інвестиціями розуміються вкладення у фінансові активи.

Фондовий ринок – це механізм для укладення угод між тими, хто пропонує цінні папери, і тими, хто пропонує гроші..

Продавці цінних паперів (вони ж є і споживачами інвестиційного капіталу) називаються **емітентами**, а покупці цінних паперів (вони ж є постачальниками інвестиційного капіталу і тримачами цінних паперів) – **інвесторами**. Емітент – лише перший продавець цінних паперів, котрий випускає їх для отримання грошей, необхідних йому для своєї діяльності. Він випускає цінні папери від свого імені і несе відповідальність за них. Але емітент може продати цінні папери не кінцевому тримачеві цінних паперів, а посереднику (перекупнику), котрий спочатку виступає як покупець, а потім – як продавець цінних паперів. А відтак поняття “емітент” і “продавець” співпадають лише на первинному ринку цінних паперів. На вторинному ринку, де відбувається їх перепродаж, ці поняття не співпадають.

Єдиним джерелом інвестиційного капіталу є заощадження, які виникають, коли доходи підприємств, уряду й окремих громадян перевищують їх витрати.

Операції купівлі-продажу цінних паперів здійснюються на ринку цінних паперів через посередників: інвестиційних ділерів і брокерів, інвестиційний фонд, депозитарій (установа, що зберігає цінні папери та оформляє передавання прав власності на них), розрахунково – клірингові установи, реєстраторів. Посередники надають послуги емітентам, інвесторам у здійсненні фондових операцій.

Основні тенденції сучасного розвитку світових фондових ринків:

- зростання валютного чинника в операціях світових фондових ринків. Нестабільність валютних курсів справляють істотний вплив на рух фінансових потоків між ринками розвинутих країн;
- сек`ютеризація фінансових операцій з акцентом на розвиток корпоративних фінансових інструментів (передусім акцій та їх похідних)*;
- посилення взаємозалежності національних фондових ринків. Це проявляється насамперед в практично синхронному підвищенні або падінні курсів цінних паперів на національних ринках капіталів різних країн;

* Сек`ютеризація – це процес перетворення малоліквідних фінансових активів на інструменти ринку капіталів (довгострокові боргові зобов’язання, акції), що придатні для продажу.

- зростання амплітуди коливань курсів цінних паперів;
- посилення впливу ринку капіталів на економіку;
- зміна інфраструктури фондового ринку. Застосування комп'ютерних телекомунікаційних технологій загострює конкурентну боротьбу всіх інфраструктурних елементів фондового ринку і його учасників, змушує їх вдосконалюватись технічно, організаційно і технологічно;
 - уніфікація нормативної бази регулювання операцій на фондових ринках;
 - розвиток інфраструктури транскордонних операцій з фінансовими інструментами;
 - капітал акціонерних компаній належить до широкої групи індивідуальних та інституціональних власників;
 - існують ефективні механізми захисту прав інвесторів та система розкриття інформації;
 - визначена відособленість менеджменту компанії від акціонерів за рахунок того, що акціонерна власність розпорошена між великою кількістю власників, яким важко координувати свої дії.

Рівень розвитку та роль фондового ринку різняться за країнами. Це обумовлено відмінностями у структурі власності на акціонерний капітал та у системі контролю над компаніями. Фондовий ринок найбільш розвинутий у країнах, де існує “аутсайдерська” модель контролю над капіталом (в США, Великій Британії та інших англосаксонських країнах). Для цієї моделі характерні такі риси:

- капітал акціонерних компаній належить широкій групі індивідуальних та інституціональних власників;
- існують ефективні механізми захисту прав інвесторів та система розкриття інформації. Якщо менеджмент компанії зацземлює права інвесторів або працює неефективно, то власники реалізують свої цінні папери, і внаслідок великої розпорошеності капіталу компанія може стати об'єктом недружнього поглинання;
- визначена відособленість менеджменту компанії від акціонерів за рахунок того, що акціонерна власність розпорошена між великою кількістю власників, яким важко координувати свої дії.

Для країн Європи, Японії, країн, що розвиваються, характерна “інсайдерська” модель контролю над капіталом. Ця модель характеризується такими рисами:

- власність на акції сконцентрована у великих пакетах;
- поширення перехресного володіння паперами;
- фондовий ринок менш розвинутий порівняно з “аутсайдерською” моделлю. Його обсяг менший за рахунок нижчої капіталізації компаній та меншої кількості паперів, що обертаються на ринку;

- великі акціонери мають можливість ефективно функціонувати один з одним для контролю над менеджментом компанії;
- інтереси дрібних акціонерів захищені гірше;
- недружнє поглинання здійснити практично неможливо.

Аутсайдерська модель вважається більш сучасною та гнучкою, яка краще реагує на зміни ринкового середовища.

Основна функція фондового ринку полягає у перерозподілі грошових коштів. В країнах з інсайдерською моделлю роль фондового ринку у перерозподілі вільних грошових коштів відносно менша, ніж при аутсайдерській, оскільки в цих країнах економічні суб'єкти віддають перевагу банківському кредитуванню.

Міжнародний ринок титулів власності Міжнародний ринок титулів власності поділяється на ринок акцій, на який припадає близько 80% всіх нових міжнародних розміщень титулів власності, та ринок депозитарних розписок, на який припадає близько 20%.

Титули власності – це інструменти, які підтверджують участь інвестора в капіталі компанії.

Міжнародний ринок акцій Акція — це цінний папір без установленого строку обігу, який свідчить про внесення певної пайки в капітал акціонерного товариства, дає право її власнику на придбання частини прибутку у формі дивіденду, на участь в розподілі майна при ліквідації акціонерного товариства.

Міжнародний ринок акцій у залежності від рівня економічного розвитку країн поділяється на зрілі ринки та ринки, що розвиваються.

Зрілі ринки – це ринки акцій розвинутих країн, які характеризуються високою часткою організованої торгівлі через біржі, високим рівнем ринкової капіталізації, розвинутою системою організаційного та правового забезпечення торгівлі акціями. Зрілими ринками акцій вважаються ринки США, Японії, країн ЄС, Канади, Австралії та ін.

Сукупний показник капіталізації зрілих ринків складає 93% від загального обсягу світового ринку акцій.

Під капіталізацією ринку розуміється показник, що відображає ринкову вартість всіх компаній, які беруть участь в операціях на фондовому ринку. Ринкова вартість компанії визначається як добуток курсової вартості її акцій на кількість акцій, що перебувають в обігу.

Ринки, що розвиваються (ринки, що формуються) – це ринки акцій країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою, які характеризуються

високими темпами зростання, високим ризиком, низьким рівнем ринкової капіталізації і механізмом правового регулювання, який ще формується.

Міжнародний ринок акцій поділяється на ринок іноземних акцій та ринок євроакцій.

Іноземні акції – це акції, які випущені корпорацією-нерезидентом на фондовий ринок іншої країни.

Євроакції – це акції, які розміщуються одночасно на кількох національних фондових ринках міжнародним синдикатом фінансових установ, який продає їх за євровалюти.

Мобілізацію фінансових ресурсів за допомогою євроакцій, як правило, здійснюють ТНК розвинутих країн, частка яких у загальному обсязі емісії складає близько 50%.

Ринок євроакцій характеризується збільшенням обсягів емісії, розширенням складу та кількості учасників, але його масштаби відносно незначні (4-7% сукупного обсягу емісій на євrorинках цінних паперів).

Головні чинники інтернаціоналізації ринку акцій:

- інтернаціоналізація корпоративної власності;
- розширення компаніями-нерезидентами свого володіння акціями
- шляхом реєстрації своїх акцій на ринках інших країн. Це пов'язано з тим, що реєстрація акцій на іноземному ринку, як правило, передуює випуску акцій на цьому ринку з метою одержання додаткового капіталу. Нерезиденти використовують ліквідність іноземних ринків та у такий спосіб збільшують наявні для інвестування кошти і зменшують вартість капіталу для фірми. Розміщення акцій на іноземному ринку полегшує придбання іноземних компаній у майбутньому;
- іноземними акціями компанія-нерезидент може скористатися для
- оплати праці місцевих менеджерів, службовців; володіння ними допомагає створити позитивний образ компанії в очах місцевих споживачів та постачальників інвестиційного капіталу;
- зменшення фінансового ризику шляхом диверсифікації своїх
- портфельів акцій у різних країнах.

Ринок депозитарних розписок

Депозитарні розписки – це вторинні цінні папери (у формі сертифіката), які випускаються національним банком світового значення, підтверджують його право володіння акціями іноземних компаній і перебувають у його трастовому управлінні.

Основною метою випуску будь-яких цінних паперів компаній є залучення додаткового капіталу для розвитку. Цього не завжди можна добитися за рахунок ресурсів внутрішнього ринку. Випуск депозитарних розписок дозволяє добитися значно більшого і має ряд переваг:

- розширення групи потенційно повідомлених інвесторів за рахунок розвитку інфраструктури іноземних ринків;
- поліпшення іміджу та підвищення довіри до емітенту, збільшення кола осіб, які володіють позитивною інформацією щодо емітента;
- відомість компанії, її імідж за кордоном та репутація активного учасника світового фінансового ринку дозволяє найефективніше вести переговори з іншими компаніями по фінансовим питанням;
- емітент може уникнути чинних у певних країнах обмежень на вивіз цінних паперів за кордон і продавати цінні папери іноземним інвестором, коли їх продаж заборонений чи обмежений або надмірно жорстко регулюється;
- емітент має право не керуватися законодавчими вимогами країни, у якій перебувають в обігу випущені через депозитарні розписки акції;
- з'являється можливість уникнути проблеми зворотного припливу капіталу, яка постає за безпосереднього випуску іноземних акцій;
- інвесторам легше диверсифікувати портфель цінних паперів;
- інвестування в депозитарні розписки має низькі трансакційні витрати;
- дивіденди, що сплачуються по депозитарним розпискам, більше тих, що сплачуються по акціям. Так, по розрахункам Morgan Stanley, середня ставка дивідендів по акціям американських компаній складає 1,7%, тоді як в Європі – 2,9%, в Великій Британії – 3,3%, в провідних азіатських країн, за винятком Японії, – 3,6%;
- ліквідність депозитарних розписок у порівнянні з акціями у цілому вище.

Основними видами депозитарних розписок є Американські депозитарні розписки (АДР), Європейські депозитарні розписки (ЄДР) та Глобальні депозитарні розписки (ГДР).

АДР – це обігові цінні папери, випущені американськими банками, котрі закупили велику кількість іноземного акціонерного капіталу і депонували його на трастові рахунки. Потім продали свої частки власності в трасті, що називаються АДР, інвесторам. Кількість випущених АДР може дорівнювати кількості випущених акцій або бути меншою, тоді кожна АДР еквівалентна одній або декільком акціям іноземного капіталу. Коли іноземна компанія сплачує дивіденд, банк конвертує його в долари за поточним обмінним курсом і розподіляє отриманні кошти серед власників АДР пропорційно кількості розписок у кожного з них.

Функціонують вторинний як біржовий, так і позабіржовий ринки АДР.

Вартість АДР тісно пов'язана з вартістю представлених ними іноземних акцій.

Ціна депозитарних розписок визначається вартістю базових активів, конвертованою у долари по поточному курсу і скорегованої з урахуванням

співвідношення між кількістю розписок та акцій, та трансакційними витратами, що пов'язані з АДР.

Міжнародний ринок облігацій

Для мобілізації фінансових ресурсів корпорацій, державні і муніципальні органи випускають в обіг на ринок цінних паперів облігації. Облігація — це борговий інвестиційний цінний папір, який засвідчує внесення її тримачем грошових коштів і підтверджує зобов'язання відшкодувати йому в передбачений у ній строк номінальну вартість з сплатою фіксованого відсотка від номінальної вартості облігації. Тримач облігації (інвестор) не є співвласником акціонерного капіталу, він — кредитор і має право на отримання твердого доходу і повернення у певний строк номінальної вартості облігації або іншого майнового еквіваленту.

Привабливість облігацій для інвестора полягає в тому, що в них вищий ступінь надійності порівняно з акціями, хоча доходність – нижча (в розвинутих країнах в межах 6-12%).

Курс облігацій на ринку цінних паперів залежить від попиту і пропозиції на них, котрі, у свою чергу, визначаються доходом, який дають облігації, рівнем позичкового відсотка, ступенем прибутковості альтернативних вкладень грошових коштів. Якщо на ринку цінних паперів є облігації декількох корпорацій, номінал яких однаковий, то, за інших рівних умов, більший попит буде на ті облігації, у яких вища відсоткова ставка. Залежить попит і від рейтингу облігацій, котрий визначається спеціальними агентствами на основі аналізу фінансового стану компанії та її здатності виконувати зобов'язання. Ринкова ціна кожної конкретної облігації у певний момент часу може бути вищою або нижчою від номінальної вартості, зростати або знижуватися.

Ринок міжнародних облігацій є джерелом середньо- та довгострокового капіталу у міжнародному фінансовому середовищі.

Міжнародні облігації поділяються на іноземні та єврооблігації.

Іноземні облігації – це цінні папери, які випускаються нерезидентом на національному ринку облігацій і виражені у національній валюті цього ринку.

Основні відмінні риси випуску іноземних облігацій такі:

1) випуск облігацій емітується нерезидентським (іноземним) позичальником;

2) валютою випуску облігацій є іноземна для емітента;

3) розміщення облігацій здійснюється на тому чи іншому національному ринку та гарантується банківським синдикатом.

Іноземні облігації випускаються на окремих національних ринках довгострокового позичкового капіталу, тому відсоткові ставки по їх випусках визначаються на рівні ставок відповідних ринків. Існує правило, згідно з яким відсоткові ставки по облігаціям у твердих валютах є нижчими, а у нестабільних

валютах – вищими. Відсоткові ставки на ринках облігацій світових фінансових центрів встановлюються місцевим попитом та пропозицією.

Іноземні облігації залежно від країни емісії мають спеціальні назви: “янки-облігації” – в США, “самурай-облігації”, “шибосай-облігації”, “дайміо-облігації”, “шагун-облігації” – в Японії, “бульдог-облігації” – у Великій Британії, “шоколад-облігації” – у Швейцарії, “матадор-облігації” – в Іспанії, “кенгуру-облігації” – в Австралії, “Рембрант-облігації” – в Голландії.

Облігації “янки” та “самурай” є найрозповсюдженими іноземними облігаціями.

Основними інвесторами на ринку іноземних облігацій є ті, що прагнуть максимального зниження ризикованості вкладень. До них відносяться ощадні банки, страхові компанії, пенсійні фонди.

Доступ до ринків іноземних облігацій мають не всі позичальники і він набагато складніший порівняно з ринком єврооблігацій. Так, існують урядові обмеження відносно строків та сум, які можуть отримати іноземці, та напрямків їх використання. Одержаний капітал може бути обмежений лише локальним використанням за допомогою валютного контролю. Доступ на ці ринки одержують тільки міжнародні інвестори з високим кредитним рейтингом. Країни, що розвиваються, мають обмежений доступ. Такий відбір інвесторів призводить до того, що позичальники з низьким кредитним рейтингом зникають з ринків іноземних облігацій.

Випуски іноземних облігацій реалізуються за допомогою андеррайтингу (гарантованого розміщення). Позичальник разом з керуючим банком планують випуск облігацій на найбільш вигідних умовах: строк погашення, купонний дохід, можливість завчасного погашення, премія за умови завчасного відзиву, умови погашення.

Іноземні облігації мають тривалі строки погашення – 20-30 років.

Єврооблігації – це довгострокові боргові цінні папери, які розміщуються одночасно на декількох ринках транснаціональними синдикатами, а валюта їх емісії є іноземною для інвесторів, які їх купують.

Єврооблігації мають ряд цінних властивостей.

1. Вони надають право вибору валюти вираження. Валютний чинник відіграє велику роль у випуску єврооблігацій. Але не будь-яка валюта підходить для вираження єврооблігацій. Валюта повинна мати вільне ходіння і в ній повинні без ризику виражатись обкладені платежі. Надто стійкі валюти небажані з точки зору позичальника, а стійкі — з точки зору кредитора. При виборі між двома варіантами вираження єврооблігацій існує компроміс між відсотковою ставкою і стійкістю валюти. В деяких випадках єврооблігації випускаються в декількох валютах, що дозволяє кредитору вимагати сплати в одній з декількох валют, що знижує ризик, пов'язаний з обмінними курсами, і розширює коло інвесторів. Разом з тим у більшості випадків і відсотки, і основна сума за єврооблігаціями виплачується в доларах США.

2. Облігації мають високий ступінь валютної еластичності як за складом валют вираження, так і за питомою вагою єврооблігацій, виражених у тій чи іншій валюті в їх загальній масі.

3. Єврооблігації забезпечують більшу мобільність капіталу в міжнародному масштабі, оскільки залучають більшу кількість позичальників та інвесторів, ніж інші міжнародні фінансові інструменти.

4. Єврооблігації забезпечують інвесторам більшу диверсифікацію портфелів і вищі доходи, ніж вкладення у вітчизняні облігації.

5. Існує тісний зв'язок між міжнародним євровалютним ринком і ринком єврооблігацій. Наприклад, дилери єврооблігацій можуть отримувати позики для фінансування своїх операцій в євровалютах.

6. Доходи, отримані за єврооблігаціями, не обкладаються податком. Єврооблігації особливо привабливі для інвесторів, котрі платять відносно високі податки на свої оголошені доходи і менші — для інвесторів, діяльність яких не обкладається податками (страхові компанії, пенсійні фонди).

Міжнародний ринок фінансових деривативів

За останні три десятиліття на фінансових ринках з'явилося багато нових фінансових інструментів, які отримали назву похідних цінних паперів або деривативів. Під фінансовими деривативами розуміються інструменти торгівлі фінансовим ризиком, ціни яких прив'язані до іншого фінансового або реального активу. Дериватив являє собою, стандартний документ, який засвідчує право та/ або зобов'язання придбати або продати базовий актив на визначених умовах у майбутньому.

Якщо класичні цінні папери призначені для залучення довгострокового капіталу, то деривативи є засобом хеджування, тобто страхування від цінних ризиків. Деривативи серед різних інструментів управління ризиками на фінансових ринках посідають перше місце.

Умови деривативів визначаються за згодою сторін.

Згідно з класифікацією Банку міжнародних розрахунків розрізняються чотири типи базових активів, до кожного з яких може бути прив'язаний дериватив:

- товари (ціна деривативу прив'язується до ціни певного товару або руху індексу на групу товарів);
- акції (ціна деривативу прив'язується до ціни певної акції або руху індексу цін на групу акцій);
- іноземна валюта (ціна деривативу прив'язується до курсу однієї або до декількох валют);
- відсоткова ставка (ціна деривативу прив'язується до фіксованої, плаваючої, комбінованої відсоткової ставки).

До основних похідних цінних паперів відносяться опціони і ф'ючерси на товари, цінні папери, валюту, відсоткові ставки і фондові індекси, свопи на відсоткові ставки і валюту і форвардні контракти.

При купівлі і продажу деривативів контрагенти обмінюються не активами, а ризиками, що впливають з цих активів.

Ціна деривативів визначається рухом цін на товари, фінансові інструменти, індекси цін або відмінностями між двома цінами.

Цілями деривативу є:

- фіксація майбутньої ціни на будь-який актив вже сьогодні, що досягається укладанням форвардного або ф'ючерського контракту;
- обмін потоками готівки або обмін активами (свопи);
- придбання права, але не зобов'язання на здійснення угоди (контракт типу опціону).

За способом фінансової організації в міжнародній торгівлі деривативами виділяють два основних типи контрактів: контракт типу форвард і контракт типу опціонів.*

Міжнародний ринок деривативів характеризується зростанням обсягів операцій з похідними інструментами. Це зумовлено високою нестабільністю котировок та посиленням ризику втрат в умовах зниження курсів. В останній час ринок деривативів поповнився новими учасниками. Крім інституційних інвесторів в операціях беруть участь управляючі компаній та корпорацій. Можливість страхування та мінімізація ризику втрат від знецінення базових фінансових активів на ринку похідних інструментів допомагає уникнути їх ще більшого знецінення та суттєвого зниження обсягів операцій з ними на фондових ринках. Обороти ринку деривативів у 8 разів перевищує світовий ВВП. За оцінкою Банку міжнародних розрахунків, сукупний обсяг міжнародного ринку деривативів у 2015 р. становив 553 трлн. дол.

Міжнародна торгівля деривативами проводиться на біржах і поза біржею. Це зумовило поділ даних фінансових інструментів на деривативи, що продаються на біржах, і деривативи, що продаються поза біржею.

Характерними рисами світового ринку деривативів є:

- питома вага деривативів, що продаються на біржах, скорочуються;
- за обсягом торгівлі валютні і відсоткові деривативи абсолютно домінують над товарними деривативами і деривативами на акції;
- понад половини торгівлі деривативами є міжнародною;
- близько половини деривативних контрактів укладаються в доларах.

* Визначення деривативів наводиться згідно з Положенням про вимоги до стандартної (типової) форми деривативів. Затверджено постановою КМУ від 19 квітня 1999 р. № 632.

Завдання для вивчення матеріалів 8 розділу

1. Проблемно-пошукові питання

1. Яка існує типологізація сучасних фінансових потоків?
2. Якими є основні суперечності сучасної фінансової системи та які існують методи їх розв'язання?
3. У чому полягають специфічні риси євrorинку та якими є сучасні тенденції його розвитку?
4. У чому полягає сутність фінансової глобалізації?
5. Як здійснюється антиофшорне регулювання?
6. Якими є особливості глобалізаційних процесів на світовому фінансовому ринку?
7. Якими є сучасні тенденції функціонування світової фінансової системи?
8. Чому укрупнення фінансового капіталу є основним фактором фінансової інтеграції?
9. Яка роль потоків капіталу у виникненні та поширенні фінансових криз?
10. Чому лібералізація міжнародних валютних-кредитних відносин прискорює процес фінансової глобалізації?
11. Торгівля якими валютами відіграє провідну роль на міжнародному валютному ринку та якими є основні партнери на цьому ринку?
12. Який механізм діяльності валютних ринків?
13. Якою є роль міжнародних банків у фінансуванні валютного ринку?
14. Якими є основні джерела міжнародного боргового фінансування та які з них відіграють провідну роль для державного та приватного фінансування?
15. Які особливості притаманні сучасному розвитку міжнародного валютного ринку?
16. Як можна охарактеризувати сучасний стан міжнародного кредитного ринку?
17. Якими є тенденції розвитку європейського ринку цінних паперів?
18. Як оцінюється кредитний ризик і рейтинг на міжнародному ринку облігацій?
19. Які існують класифікації цінних паперів?

2. Питання для самостійної роботи

1. Якими б особливості спотовою ринку і обмінного курсу "spot"?
2. В чому полягає специфіка форвардного ринку і форвардного курсу?
3. Які відмітні риси визначають ф'ючерсний ринок та ф'ючерсний курс?
4. Що таке валютні опціони?
5. В чому полягає суть спекулятивних валютних операцій?

6. Що таке валютні ризики?
7. Що таке ринок євровалют?
8. В чому суть відсоткової ставки?
9. Які чинники впливають на зміни величини відсоткових ставок?
10. Що являє собою відсотковий арбітраж?
11. Як впливає відсотковий арбітраж на форвардні і спотові обмінні курси?
12. Як впливає інфляція через відсоткові ставки на валютний курс?
13. Що собою являє рівновага міжнародних ринків капіталів?
14. Якими є валютно-фінансові умови міжнародного кредиту?
15. Яким є місце та в чому полягають функції фондового ринку в системі ринків ?
16. Що таке інвестиційний капітал?
17. Хто є постачальниками й споживачами інвестиційного капіталу?
18. Які посередники існують на ринку цінних паперів?
19. В чому полягає ризик інвестування?
20. Які відомі етапи розвитку світових фондових ринків?
21. Які існують головні тенденції сучасного розвитку світового фондового ринку?
22. В чому полягає суть і яка є класифікація цінних паперів?
23. Яким є сучасний світовий ринок акцій?
24. Яким є сучасний світовий ринок боргових цінних паперів?
25. Яким в сучасний світовий ринок деривативів ?
26. Що слід розуміти під первинним ринком цінних паперів?
27. Що слід розуміти під вторинним ринком цінних паперів?
28. Які нові тенденції в організації діяльності світових фондових бірж?
29. В чому полягає суть позабіржового ринку цінних паперів?
30. Які принципи визначають стратегію поведінки інвестора у випадку продажу своїх акцій?
31. В чому полягає суть фондової політики держави?
32. На яких основних принципах можливе ефективне функціонування фондового ринку України?
33. Яким є механізм державного регулювання фондового ринку України?

3. Тестові завдання

1. Впливати на валютний курс уряди можуть, використовуючи два наступних типа державної макроекономічної політики:
 - a) кредитно-грошову та податково-бюджетну;
 - b) обмежувальну та експансіоністську;
 - c) поточну та довгострокову;
 - d) дисконтну та девізню.

2. Кредит, при якому фірма-експортер однієї країни надає імпортеру іншої країни відстрочку платежу при реалізації товарів і послуг називається:

- a) приватним;
- b) фірмовим;
- c) бланковим;
- d) акцептним.

3. Операція з продажу зарубіжних рахунків до отримання постачальниками експортної продукції комерційним банком або спеціалізованим компаніям називається:

- a) лізингом;
- b) форфейтингом;
- c) факторингом;
- d) інкасо.

4. Періодична заміна раніше зданого в оренду устаткування досконалішим називається:

- a) «чистим лізингом»;
- b) зворотнім лізингом («ліз-бек»);
- c) відновлювальним лізингом;
- d) «мокрим лізингом».

5. Суб'єктами міжнародної допомоги в країні-реципієнті НЕ є:

- a) уряди;
- b) уповноважені урядом органи виконавчої влади;
- c) фізичні особи;
- d) центральний та експортно-імпортний банк.

6. Покупці цінних паперів (вони ж є постачальниками інвестиційного капіталу) називаються:

- a) інвесторами;
- b) емісionерами;
- c) емітентами;
- d) хеджерами.

7. Борговий інвестиційний цінний папір, який засвідчує внесення її тримачем грошових коштів і підтверджує зобов'язання відшкодувати йому в передбаченій у ній строк номінальну вартість із сплатою фіксованого відсотка від номінальної вартості даного цінного паперу називається:

- a) депозитарною розпискою;
- b) акцією;
- c) облігацією;

- d) векселем.
8. Ринок перших і повторних емісій цінних паперів, на якому відбувається їх початкове розміщення серед інвесторів називається:
- a) ринком депозитарних розписок;
 - b) первинним ринком цінних паперів;
 - c) ринком фінансових деривативів;
 - d) вторинним ринком цінних паперів.
9. Принцип, який полягає в тому, що тарифні рівні, узгоджені в рамках СОТ, не може переглядати окрема країна-член в односторонньому порядку, називається:
- a) принципом національного режиму;
 - b) принципом утворення стійкої основи торгівлі;
 - c) принципом найбільшого сприяння;
 - d) принципом регіональних торговельних домовленостей.
10. Метод вимірювання фінансової відкритості, в основі якої лежить п'ятирівнева шкала з діапазоном 0-2, запропонувала наступна міжнародна організація:
- a) ООН;
 - b) СОТ;
 - c) ОЕСР;
 - d) Всесвітній банк.
11. В основі розрахунку індексу фінансової відкритості, запропонованого Всесвітнім банком, лежить:
- a) трьохрівнева шкала;
 - b) чотирьохрівнева шкала;
 - c) п'ятирівнева шкала;
 - d) шестирівнева шкала.
12. Найвпливовішим світовим фінансовим центром є:
- a) Нью-Йорк;
 - b) Лондон;
 - c) Токіо;
 - d) Цюрих.
13. Страхування валютних ризиків та захист від них називається:
- a) хеджуванням;
 - b) котируванням;
 - c) клірингом;
 - d) кошторисом.

14. Ринок, на якому здійснюються операції поточного, негайного (або касового) обміну валютами між двома країнами називається:

- a) форвардним;
- b) валютним;
- c) спотовим;
- d) кредитним.

15. Контракти, за яких дві сторони домовляються про доставку домовленої кількості валюти через певний строк після укладення угоди за курсом, зафіксованим у момент її укладання (поза біржею) називаються:

- a) валютними ф'ючерсами;
- b) валютними опціонами;
- c) форвардними угодами;
- d) валютними арбітражем.

РОЗДІЛ 9. РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Ключові поняття

Міжнародний валютний фонд (МВФ), Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), Банк міжнародних розрахунків (БМР), функції, ресурси, кредитно-фінансова діяльність, спеціальні права запозичення, технічна допомога, організаційно-функціональна структура.

Клуби кредиторів, Паризький та Лондонський клуби, країна-боржник, країна-кредитор, зовнішня заборгованість, реструктуризація боргу, Торонтські, Х'юстонські, Лондонські, Неапольські умови, Банківський консультативний комітет.

9.1. Міжнародні регулятори валютно-кредитної політики країн

Міжнародний валютний фонд

Міжнародний валютний фонд – МВФ (International Monetary Fund – IMF) засновано в 1945 р. згідно з рішенням Бреттон-Вудської конференції. Членами Фонду є 189 держав, в тому числі й Україна. Штаб-квартира МВФ знаходиться у Вашингтоні.

Основні цілі МВФ:

- зміцнення міжнародного співробітництва в галузі валютної політики;
- забезпечення життєздатності міжнародної системи платежів і стабілізація ринку іноземної валюти;
- надання кредитів країнам-членам.

Із самого свого заснування МВФ мав на меті сприяти подоланню проблем неконвертованості валют, торговельних і платіжних обмежень, нестабільності валютного ринку, які панували в 30-ті й 40-ві роки. Найскладнішою є проблема стабілізації валютного ринку. Суттєва зміна позицій ключових валют (долар США, євро, фунт стерлінгів) може дестабілізувати світові фінансові ринки. Для зниження валютного ризику центральні банки країни можуть скоротити операції з іноземною валютою, і це також зменшує ефективність функціонування міжнародного валютного ринку. Щоб запобігти такій ситуації, МВФ вдається до цілого комплексу заходів, які будуть розглянуто нижче.

Процедура голосування є суттєвим інструментом діяльності МВФ. Залежно від важливості питання, що обговорюється, рішення приймається простою або кваліфікованою більшістю. Звичайно рішення приймається простою більшістю, але з найважливіших питань необхідна “спеціальна більшість” – 70 або 85% голосів. Країни-члени мають неоднакову кількість голосів; вона залежить від частки кожної країни (квоти) в капіталі Фонду. Кожна держава має 250 базових (вихідних) голосів плюс ще по одному голосу за кожні 100 тисяч одиниць СДР, які вона має у Фонді. Тому розподіл голосів дуже нерівномірний.

Найбільшу кількість голосів у МВФ мають: США – 17,8; Японія - 6,13%; Німеччина - 5,99%; Велика Британія – 4,95%; Франція – 4,95%; Італія – 4,18%; Саудівська Аравія – 3,22%; Росія – 2,74%. Частка України – 0,6%. Країни ОЕСР мають 63% голосів, решта країн – 37%.

МВФ виконує такі групи функцій: нагляд за валютною політикою країн-членів; кредитно-фінансова діяльність, технічна допомога; емісія СДР (рис. 14.1.).

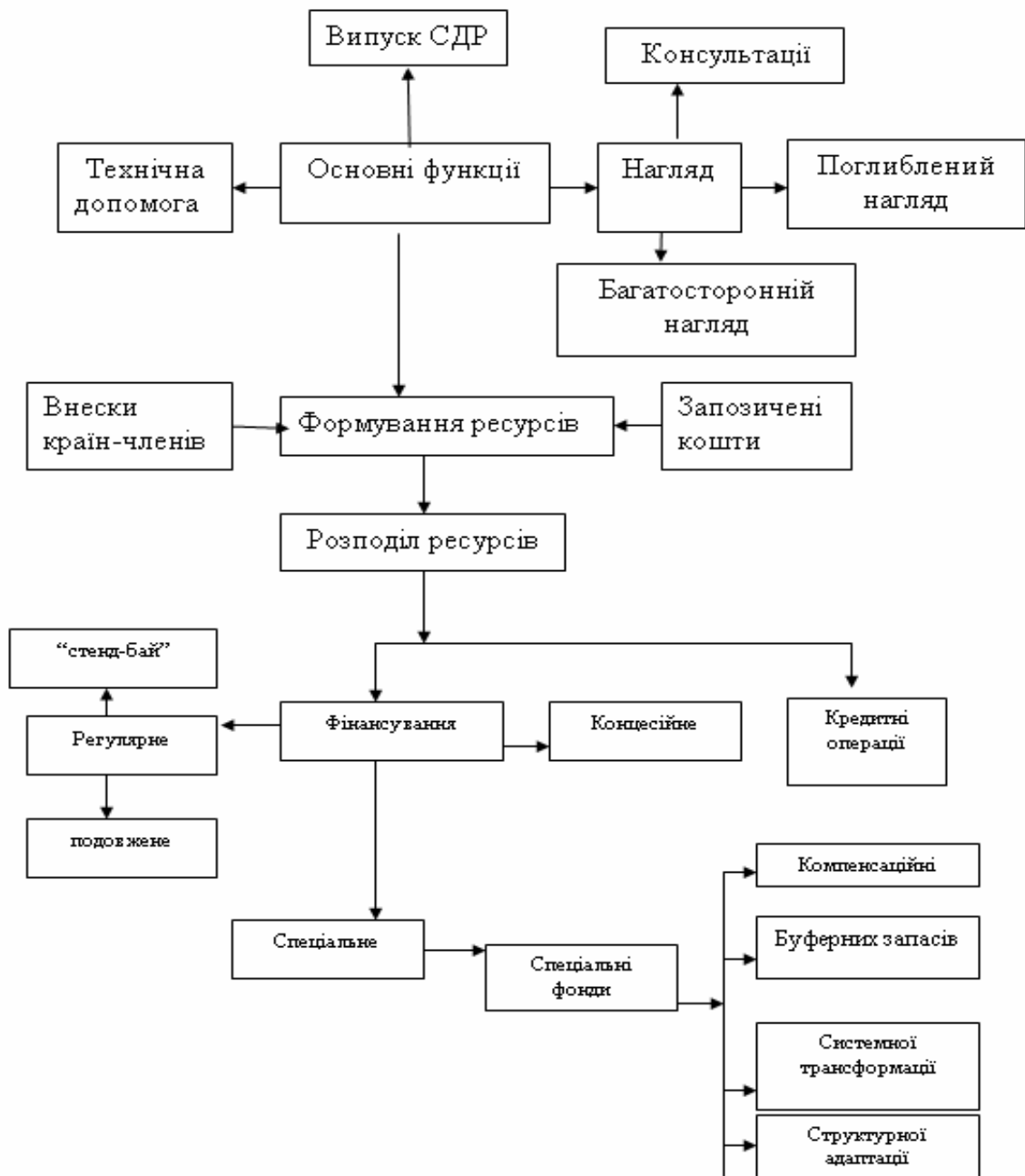


Рис.14.1. Функціональна структура МВФ

1. Нагляд за валютною політикою країн-членів являє собою спостереження за політикою країн-членів в галузі встановлення валютних

курсів. Кожна країна зобов'язана надати МВФ за його запитом інформацію, необхідну для здійснення нагляду. Це – інформація про реальний грошовий, бюджетний і зовнішній сектор економіки, про структурну політику уряду (приватизація, ринок праці, навколишнє середовище). В процесі нагляду виявляються потенційні дисбаланси, які можуть дестабілізувати валютні курси. За підсумками нагляду МВФ надає урядам відповідні рекомендації.

Нагляд здійснюється в трьох основних формах: консультації, багатосторонній нагляд, поглиблений нагляд.

Консультації являють собою підсумкову діяльність місій МВФ, котрі щороку навідують країну-члена й ведуть переговори з керівниками основних економічних інститутів, з міністрами фінансів, економіки, директорами центральних банків. По результатах переговорів місія складає свою думку про стан економіки країни й розробляє відповідні рекомендації. Ці документи доповідаються на засіданні Виконавчої ради, яка приймає остаточне рішення.

Багатосторонній нагляд здійснюється в формі аналізу Виконавчою радою міжнародної економіки в цілому. Аналіз міститься в спеціальній доповіді “Світовий економічний огляд” (“World Economic Outlook”), на основі якої складається прогноз розвитку світової економіки на найближчі 2-3 роки. Прогноз включає визначення темпів росту реального ВВП, інфляції, стану платіжних балансів, розмірів зовнішнього боргу, умов торгівлі, обсягів міжнародних резервів. В процесі аналізу виявляється місце кожної країни-члена в міжнародній економіці й специфіка її проблем.

Поглиблений нагляд здійснюється на прохання уряду країни з метою виправлення мікроекономічних дисбалансів. Звичайно він проводиться тоді, коли країна опиняється у важкому фінансовому становищі, має велику зовнішню заборгованість і просить перенести строки платежів по зовнішньому боргу. В такому разі МВФ здійснює поквартальний аналіз економіки країни. По наслідках аналізу розробляються рекомендації по коригуванню економічної політики, цим рекомендаціям уряд повинен неухильно слідувати.

2. Кредитно-фінансова діяльність є однією з найважливіших функцій МВФ. Вона полягає у використанні фінансових ресурсів МВФ країнами-членами й кредитування за допомогою залучених ресурсів.

Формування ресурсів МВФ. Структура ресурсів фонду складається з двох блоків:

- внесок кожної країни в уставний капітал МВФ відповідно з її квотою;
- запозичені кошти: кредитні лінії від урядів і центральних банків його членів.

Квоти. Внесок кожної країни в капітал Фонду здійснюється на 25% в іноземній твердій валюті (раніше - золотом), а решта – в національній валюті. Розміри квот встановлюються на основі питомої ваги країни в світовій

економіці. При цьому враховується: розмір ВВП країни; пересічно-місячні резерви; пересічно-річні поточні платежі й надходження.

Квоти періодично переглядаються, звичайно через кожні п'ять років, у зв'язку з тим, що змінюється місце країни в світовій економіці.

Фонд також використовує **запозичені кошти**. За узгодженням з "Групою десяти" (Г-10) МВФ користується кредитом країн Г-10 в межах ліміту до 17 млрд. СДР. Крім того, Фонд одержує позики у центральних банків і казначейств Саудівської Аравії і деяких інших держав. Загальна величина запозичених коштів не повинна перевищувати 60% загального обсягу квот.

Кредитно-фінансова діяльність МВФ здійснюється в двох модифікаціях:

- угода або трансакція (transaction), яка полягає в наданні країнам коштів із власних ресурсів Фонду;
- операція (operation), яка полягає в наданні посередницьких фінансових і технічних послуг за рахунок запозичених коштів.

Кредитні операції здійснюються тільки з центральними банками і стабілізаційними фондами.

Угода або трансакція не є кредитуванням у повному розумінні цього слова. Це фінансова допомога. Вона являє собою обмін національної валюти на відповідну суму іноземної валюти. Коли країна бере кредит МВФ, вона здійснює купівлю іноземної валюти за власну; коли сплачує борг – здійснює зворотну операцію: викупає власну валюту за іноземну.

Країни - члени можуть використати ресурси МВФ відповідно з їх квотами. Квота поділяється на 4 частини, які називаються **траншами**. Перший кредитний транш – до 25% квоти. Ця частина квоти називається **першою часткою квоти**; вона може бути використана автоматично за першою вимогою. Перша частка квоти називається також **резервною часткою**. Сума позик, що надається Фондом понад резервну частку країни, називається її **кредитною позицією**. Резервна частка і кредитна позиція вкупі утворюють **резервну позицію** країни.

Якщо ж країна бажає одержати кошти, що перевищують її резервну позицію, то МВФ виставляє більш жорсткі вимоги для її отримання. Особливо вони зростають при наданні третього і четвертого траншів. Умови, які при цьому висуває МВФ, стосуються проведення урядом країни певної економічної політики. Вона повинна бути спрямована на зниження дефіциту національного бюджету до визначеного відсотка від ВВП, поліпшення торговельного балансу, обмеження номінальної заробітної плати до певного рівня. Стабілізаційні програми Фонду включають також скорочення державних витрат на освіту здоров'я, пенсійне забезпечення. Вони містять часто вимоги збільшення податків, особливо непрямих, скасування субсидій на продовольчі товари. Іноді однією з вимог є девальвація національної валюти. У зв'язку з цим виконання жорстких програм МВФ в країнах з дефіцитом платіжного балансу часто

призводить (принаймні, на деякий час) до обмеження життєвого рівня населення.

Механізм фінансування. Фінансові ресурси МВФ надаються у формі трьох модифікацій, які називаються фінансовими можливостями: регулярні, концесійні і спеціальні.

1. **Регулярне фінансування**, в свою чергу, поділяється на короткострокове й подовжене.

Короткострокове або “стенд-бай” (stand-by) здійснюється в межах резервних угод строком на 12-18 місяців. Це фінансування для виправлення короткострокових макроекономічних дисбалансів. Надається траншами в 25% від квоти. Купівля валюти здійснюється на умовах 2-7% щорічних. Крім того, надаючи кредит, МВФ стягує одноразовий комісійний збір в розмірі 0,5% від суми угоди. Викуп валюти має відбутися через 5 років.

Подовжені угоди укладаються строком на три роки. Вони спрямовані на підтримку економічних реформ в країнах-членах. Викуп валюти має відбутися не пізніше, ніж через 10 років.

2. **Концесійне фінансування** призначене для найменш розвинутих країн, чий дохід на душу населення не перевищує 825 доларів. Цей вид фінансування надається на пільгових умовах під 0,5% щорічних з виплатою боргу через 10 років.
3. **Спеціальне фінансування** надається у зв'язку з надзвичайними обставинами. До них належить стихійне лихо, соціальні заворушення, різке падіння цін на експортні товари або підвищення їх – на імпорتنі. Спеціальне фінансування здійснюється також з урахуванням труднощів перехідного періоду, що відноситься, зокрема, до країн Центральної та Східної Європи.

Для такого виду фінансування створено **спеціальні фонди**:

- **Фонд компенсаційного й непередбаченого фінансування** надає можливість давати допомогу державам-членам в разі збитків від стихійного лиха й інших зовнішніх причин;
- **Фонд фінансування буферних запасів** призначено для відновлення запасів сировини або накопичення його резервів;
- **Фонд системної трансформації** надає фінансову допомогу країнам, що відчувають труднощі в торговельній та платіжній системах у зв'язку з переходом до ринкової економіки;
- **Фонд структурної адаптації** призначено для надання допомоги в проведенні структурних економічних реформ в країнах, що розвиваються й мають низький дохід, а також для реалізації середньострокових макроекономічних програм. Цей фонд обслуговує також країни з перехідною економікою.

Кошти, одержані зі спеціальних фондів, є доповненням до кредитних часток країн-членів; вони дозволяють збільшити в МВФ запас їх національної валюти понад встановлені межі.

Розміри фінансування. В рамках регулярного фінансування країна може одержати коштів до 300% своєї квоти; за концесійною угодою – до 50%; спеціальне фінансування здійснюється в розмірі до 30% квоти.

Кредитні операції МВФ. Крім фінансових операцій Фонд здійснює й чисто кредитні. До середини 70-х років кредити надавалися переважно розвинутим країнам; потім ситуація різко змінилася, і практично всі кредити йдуть в країни, що розвиваються, і в країни з перехідною економікою. У 2015 р. загальна сума кредитування МВФ становила 214,7 млрд. дол. [<http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/ar/2015/pdf/>]

МВФ часто укладає угоду з країною-членом із зобов'язанням надати певну суму кредиту в момент її звернення до Фонду. В такому разі країна одержує не готівку, а домовляється про позику на означену суму. Країна може використати цю суму на передбачених угодою умовах. Такі кредити можуть бути подовжені на строк, що перевищує започаткований.

МВФ надає так звані обумовлені кредити: головним елементом кредитної угоди з МВФ є визначення економічних та політичних умов. Відмова країни виконати умови МВФ закриває її доступ до світового ринку капіталів, і, навпаки, навіть невелика позика МВФ дає країні можливість отримати більший кредит у банках.

Найменш розвинутим країнам кредити надаються на пільгових умовах.

Кредити МВФ, крім прямого призначення, відіграють роль гаранта для одержання країною коштів від інших кредиторів. Якщо МВФ дав кредит, то це – вираження довіри до країни щодо її платоспроможності.

3. Технічна допомога МВФ полягає в сприянні країнам-членам у здійсненні ними грошової, валютної політики, банківського нагляду, бюджетної і податкової політики, упорядкуванні статистики, в розробці фінансового й економічного законодавства.

Технічна допомога здійснюється шляхом направлення місій МВФ в центральні банки й міністерства фінансів країни. Така допомога надається за проханням країни. Експерти місії працюють в країні звичайно 2-3 роки.

Для підготовки кадрів в рамках технічної допомоги у Вашингтоні утворено інститут МВФ. Він організує курси і семінари по підвищенню кваліфікації державних службовців із країн-членів МВФ.

4. Випуск СДР є специфічною функцією МВФ для поповнення міжнародних валютних резервів.

СДР (СПЗ) – спеціальні права запозичення (Special Drawing Rights – SDR) – це міжнародний валютний актив. Вони призначені для поповнення офіційних валютних резервів, погашення дефіциту платіжного балансу країни й розрахунків її з Фондом.

СДР поділяються між країнами-членами пропорційно їх квотам. Країни, що мають свій рахунок в СДР, можуть придбати в інших країнах-членах їх валюту на відповідну суму. За зберігання СДР понад розподілених лімітів МВФ сплачує їх власникам відсоткові ставки, які коливаються в межах 1- 14%.

Частка СДР в світових валютних резервах становить 2%. Курс СДР щодо долара розраховується на підставі “кошика” курсів провідних валют – долара США, фунта стерлінгів, євро, єни.

Міжнародний валютний фонд, незважаючи на певні суперечливості й труднощі функціонування, є головним органом регулювання міжнародних валютно-кредитних відносин.

Міжнародний банк реконструкції та розвитку Міжнародний банк реконструкції й розвитку – МБРР (International Bank for Reconstruction and Development – IBRD) заснований у 1945 р. Місцеперебування – Вашингтон. До учасників банку входить 188 країн, зокрема й Україна (увійшла в 1992 р.).

Основні цілі:

- сприяння країнам-членам в 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.

Формування ресурсів. Джерелами їх формування є уставний 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 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.

Підписка країн-членів на акції банку здійснюється відповідно з їхньою економічною потужністю. Кожна країна має свою квоту в статутному капіталі. Квота України складає 0,8% капіталу банку, США – 17%, Японії – 6, 24%. Росії, Канади, Саудівської Аравії, Індії та Італії – по 2,99% [46, р.19].

Зовнішні джерела фінансування. МБРР є значним позичальником на світовому фінансовому ринку. Він випускає облігації під 7% щорічних, що дуже вигідно приватним інвесторам. Їх інтерес підігривається ще й тим, що банк дає гарантії під ці облігації. Крім того, приватні банки й інші кредитні інститути вкладають також свої капітали в облігації МБРР. За рахунок емісії облігацій МБРР формує 94% своїх ресурсів.

Кредитна політика МБРР. Основне призначення кредитів - стимулювання розвитку приватного сектору в країнах –членах. До прийняття рішення про надання кредиту в країну прямує місія МБРР, яка вивчає економічну ситуацію, оцінює доцільність здійснення проектів, під які плануються кредити. Місія складає свій висновок і рекомендації, які країна мусить прийняти, інакше може й не одержати кредиту.

Кредити надаються тільки урядам, відповідно їх центральним банкам для фінансування великих проектів під гарантії урядів.

Кредити надаються на строк 15-20 років. Ставка кредиту в середньому перевищує на 0,5% ставку по позиковим коштам банку. Оскільки МБРР залучає позики з розрахунку 7% щорічних, то кредитна ставка складає в середньому 7,5%.

Для країн, що розвиваються, ставка дещо нижча. Найбіднішим країнам МБРР може надати безвідсотковий кредит.

Однією з особливостей діяльності МБРР є відмова від реструктуризації заборгованості клієнтів: випадків неповернення кредитів ще не було. Хоч прибуток не є головною метою МБРР, він працює прибутково. В середині 90-х років пересічно за рік прибуток складав понад 1 млрд дол.; він використовується для поповнення ресурсів МБРР. Дивідендів своїм членам банк не сплачує.

МБРР спочатку кредитував конкретні об'єкти, переважно інфраструктури, ретельно їх відбираючи. Це обмежувало позичальникам можливість маневру, що викликало їх невдоволення. З 80-х років кредити стали менше прив'язуватись до конкретних об'єктів. Крім підприємств приватного сектору банк став кредитувати й державні підприємства, але під гарантії уряду. Банк кредитує й галузі, куди приватний капітал йде неохоче через їх високу капіталоємність або низьку рентабельність (енергетика, транспорт, сільське господарство).

Банк покриває своїми кредитами лише 30% вартості об'єкта. У промисловість прямується близько 15% кредитів Банку, у сільське господарство – 20%.

Останніми роками МБРР займається проблемою врегулювання зовнішнього боргу країн, що розвиваються: видає структурні кредити для регулювання структури економіки, оздоровлення платіжного балансу.

За цільовим призначенням кредити МБРР поділяються на дві групи – інвестиційні й системні. Перші надаються під конкретні проекти та програми підприємствам, установам, на навчання та новації. Другі призначені на подолання труднощів макроекономічного характеру. Якщо раніше перевага надавалася інвестиційним проектам, то згодом МБРР змінив стратегію на користь системних проектів (їх частка становить більше 60%). Нова стратегія полягає в переході від фінансування окремих проектів до співпраці з державними і громадськими організаціями, а також приватним сектором.

Системні кредити поділяються на такі види:

- структурного регулювання – на фінансову підтримку трансформації економічної політики і здійснення інституційних реформ у країнах, що отримують кредити;
- структурної перебудови сектора – на підтримку змін у політиці й інституційних реформ у найважливіших секторах;
- кредити на відбудову – на підтримку урядової політики реформ, спрямованих на розвиток приватного сектора;
- кредити на скорочення заборгованості – на допомогу країнам з високим рівнем заборгованості.

Банк міжнародних розрахунків

Банк міжнародних розрахунків - БМР (Bank for International Settlements – BIS) – один з найстаріших міжнародних банків. Його було засновано в 1930 р. на основі міждержавної угоди шістьма державами – Великою Британією, Бельгією, Німеччиною, Італією, Францією та Японією. Членом банку стала також Швейцарія, на території якої функціонує (м. Базель). Первісним призначенням банку було врегулювання виплат німецьких репарацій по результатах Першої світової війни. В 30-ті роки склад БМР поповнився ще низкою європейських країн, а в повоєнний період – і неєвропейськими країнами, в тому числі США, Австралією, ПАР та ін. Зараз кількість членів – 60 країн.

Суттєва особливість БМР полягає в тому, що його головними передплатниками є **центральні банки** країн-членів. З цієї причини БМР часто називають “банком центральних банків”. Крім того, учасниками БМР є і деякі приватні комерційні банки, зокрема великі американські банки групи Моргана.

Банк міжнародних розрахунків – акціонерне товариство. Грошовою одиницею, яку він використовує, є золотий швейцарський франк із вмістом 0,29 г. чистого золота.

Формування ресурсів. Основне джерело – позичкові кошти (вклади) центральних банків країн-членів в іноземній валюті або золоті. Вклади короткострокові, до трьох місяців. Ці кошти БМР розміщує на ринкових умовах в інших центральних банках, міжнародних організаціях і банках-кореспондентах для одержання прибутку і виплати відсотку закладами.

Основні цілі і функції БМР:

- сприяння центральним банкам в управлінні їх валютними резервами;
- обговорення стратегічних питань валютної політики країн-членів;
- виконання функцій агента по виконанню міжнародних фінансових угод країн-членів;
- дослідження в галузі валютної і 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.

Одна з найважливіших функцій БМР – регулювання міжнародних розрахунків і розробка нормативних документів з банківського нагляду. З цією метою при БМР утворено три комітети: Базельський комітет з банківського нагляду, Базельський комітет по системам платежів і розрахунків, Постійний комітет по єрвалютам.

Завданням Базельського комітету з банківського нагляду є розробка принципів ефективного банківського нагляду для попередження банківських криз. Комітет розробив низку документів, якими керуються практично всі країни світу. Крім того, розроблено норми й нормативи міжнародної діяльності в різних галузях.

З 90-х років в сфері уваги Комітету опинилися країни Центральної і Східної Європи. Органи нагляду великої групи країн цього регіону (серед них – Україна) утворили регіональну Групу банківського нагляду країн ЦСЄ. Комітет підтримує Групу, надає їй експертну й інформаційну допомогу, допомогу в підготовці фахівців. Служба банківського нагляду Національного банку України підтримує тісні контакти з членами Групи, бере активну участь в роботі її органів.

БМР підтримує тісні контакти з міжнародними інститутами валютно-кредитного ринку, насамперед, з МВФ і Групою Всесвітнього банку. Особливі відносини БМР має з «Групою Десяти» (Г-10), чийм фактичним валютно-фінансовим центром він є.

З 80-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.

9.2. Міжнародні регулятори зовнішньої заборгованості країн

Діяльність Паризького клубу 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. с метою реструктуризації заборгованості країн, що розвиваються. Треба відмітити той факт, що Паризький клуб це неформальне об'єднання, яке не має штаб-квартири, секретаріату, а головне – уставу, іншими словами – цей клуб 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% їх зовнішнього боргу офіційним кредиторам. Практика, що прийнята Клубом, обмежує також суму поступки країною-кредитором активів на вторинному ринку боргових зобов'язань межею у 20 млн дол. або 10 % від загальної суми вимог до даної країни-кредитору.

Паризький клуб функціонує у тісному співробітництві з МВФ. Якщо будь-яка держава, що є боржником, потерпає від економічних труднощів, починає оздоровчу програму щодо санації економічної ситуації під егідою МВФ, Паризький клуб пропонує угоду щодо реструктуризації її зовнішнього боргу уряду країни. Результатом цього процесу, як правило, стає змога зменшити пасивне сальдо платіжного балансу без скорочення об'єму імпорту товарів та капіталів.

Треба відмітити, що у переговорах у рамках Паризького клубу може приймати участь будь-яка країна-кредитор, яка є держателем зобов'язань за боргами, за якими може вимагатися перегляд умов погашення.

Найбільшу долю позик та кредитів у сучасних умовах міжнародної економіки країни, що розвиваються, а також країни Східної та Центральної Європи отримали від країн-учасниць Організації економічного співробітництва та розвитку, тому ці країни майже постійно є учасниками переговорного процесу. Серед інших традиційних учасників переговорів у Паризькому клубі слід назвати МВФ, Всесвітній банк, Конференцію ООН з торгівлі та розвитку, а також, звісно, країн-боржників, що звертаються з проханням щодо перегляду заборгованості. Такий багатосторонній підхід є найбільш ефективним та полегшує роботу у адміністративно-організаційному плані, тому що боржник має змогу вести переговори з усіма кредиторами одночасно. Крім того, кредитори, надають значної уваги принципу рівномірного розподілу боргів, бо хочуть бути впевненими у тому, що надані ними пільги у відношенні до умов виплати боргу не використовуються для обслуговування боргових зобов'язань перед іншими кредиторами.

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 невиплачених 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 є обов'язковим. Він говорить про те, що кредитори повинні діяти спільно та координувати свої дії та вимоги до боржників.

Для створення більш ефективної системи реструктуризації боргу Паризький клуб розробив класифікацію країн за рівнем їх доходів, згідно з

якою для кожної групи країн застосовуються певні умови при отриманні згоди на реструктуризацію боргу з боку Паризького клубу кредиторів. По відношенню до найбідніших країн застосовують Торонтські, Лондонські та Неапольські умови; до найбідніших країн із середнім рівнем доходу застосовують Х'юстонські умови; заможні країни із середнім рівнем доходу користуються стандартними умовами Паризького клубу.

Торонтські умови були прийняті у 1988 р. та застосовуються по відношенню до країн, доход на душу населення у яких не перевищує встановленого світовим банком рівня, який на сьогоднішній день складає 540 дол. на рік. До таких країн відносяться майже всі країни Африки, такі як Нігер чи Центральноафриканська республіка. Таким країнам може бути:

- списана третина боргу з переглядом відсоткових ставок по його обслуговуванню;
- надатися можливість погасити борг в строк до 25 років, 14 з яких відсотки нараховуються по пільговому режиму;
- нарахування відсотків проводиться за ставками удвічі менших за ринкові.

Х'юстонські умови прийняті у 1990 р. по відношенню до бідних країн, у яких річний доход на душу населення перевищує максимальний рівень, встановлений Світовим банком, що на сьогодні складає приблизно 785 дол. на рік. Згідно з цими умовами:

- строк погашення комерційних кредитів збільшується до 15 років з пільговим періодом у 8 років;
- з програм офіційної допомоги строк погашення й пільговий період складають 20 та 10 років відповідно.

Лондонські умови означають:

- анулювання 25% боргу з подальшою реструктуризацією суми, що залишилась, на 23 роки з шестирічним пільговим періодом;
- реструктуризація боргу за ринковими відсотковими ставками на 25 років з 16-річним пільговим періодом;
- реструктуризація зобов'язань по обслуговуванню кредиту, що був наданий як офіційне сприяння розвитку країни, на 30 років із 20-річним пільговим періодом

До країн, реструктуризація боргу яким проводилась на основі Лондонських умов, належать такі як Гвінея, Гондурас, Мозамбік, Сьєра-Леоне.

Згідно з **Неапольськими умовами** реструктуризація боргу проводиться на протязі 40 років, а пільговий період може складати 16 або 20 років. У цьому випадку відсоткова ставка не переглядається.

З 1997 р. Паризький клуб почав застосовувати Ліонські умови, які призводять до 80% зниження боргових зобов'язань.

Найбільш розповсюдженими є **Стандартні умови** Паризького клубу, які дозволяють реструктуризацію 10% боргу на 10 років з 5-річним пільговим періодом.

Серед нововведень Паризького клубу так звана „Ініціатива НІРС”, яка передбачає цілеспрямовані зусилля по зниженню боргу для найбільш бідніших з країн, що розвиваються, за умов проведення у них реформ з фінансової санації, які мають бути схвалені Світовим банком та МВФ.

Що стосується діяльності останніх років, то найбільш значними подіями у діяльності Паризького клубу виділяється анулювання 100% боргу Сьєра-Леоне у 2007 р., дозвіл на дострокову виплату 22 млрд дол. боргу з боку Російської Федерації, наданого в 2006 р., угода з урядом України на реструктуризацію зовнішнього боргу, що була підписана у 2001 році. В 2004 році Паризький клуб прийняв рішення поетапно списати 80% боргу Іраку (понад \$30 млрд.). У 2006-му зовнішній борг Малаві був зменшений з \$363 до \$9 млн. У 2010-му було списано практично 100% заборгованості Республіки Конго (\$2,4 млрд.), Ліберії (\$1,4 млрд.) і Гаїті (\$214 млн.). У 2013-му — понад 60% боргу М'янми (понад \$6 млрд.).

Діяльність Лондонського клубу

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 у Лондоні, цей клуб отримав назву „Лондонський клуб”. Це неофіційна організація, до складу якої входять комерційні банки, перед якими мають заборгованість країни так званого „третього світу”. Перше засідання лондонського клубу відбулося у 1976 р.

Діяльність Лондонського клубу поступово набирала масштаби, лише у 80-х роках минулого сторіччя було підписано біля 50 Угод щодо перегляду умов погашення заборгованості з країнами, що розвиваються. У 1985 р. було розроблено План Бейкера, який визначив основні завдання у проведенні аналізу програми фінансової рівності країн-боржників. Таку стратегію почали застосовувати щодо країн із середнім рівнем доходу.

Основна мета Лондонського клубу - полегшити для країн, що розвиваються, умови обслуговування боргу.

У організаційній структурі Лондонського клубу інтереси банків-кредиторів представляє консультативний комітет, до складу якого входять ті банки, на долю яких приходить найбільша частка боргу країни. Однак при цьому організація не має постійного голову або секретаріату, тому її процедури мають досить вільний характер, що дозволяє приміняти гнучкий підхід при розгляді питання реструктуризації боргу для кожної конкретної країни. Лондонський клуб не має формальних процедур перегляду строків погашення боргу, комерційні банки, які є головними кредиторами країни, яка бажає

реструктуризації своєї заборгованості, складають Банківський консультативний комітет (БКК) для захисту інтересів комерційних банків-кредиторів. До складу БКК зазвичай входить не більш 15 банків. Реструктуризація боргу у Лондонському клубі проводиться у сім етапів: спочатку боржник заявляє про мораторій на платежі, створює групу по врегулюванню боргу та складає Інформаційний меморандум. Паралельно з цим формується БКК, після чого сторони скликають раду по вивченню ситуації та узгоджують основні умови. Якщо між країною-боржником та комітетом була досягнута згода щодо реструктуризації, вона повинна отримати підтримку усіх банків, що мають 90-95% неоплачених зобов'язань боржника. Після цього угода може бути офіційно підписана та оформлена.

Як правило, Лондонський клуб не переглядає розмір відсоткових ставок за кредитами, зазвичай комерційні банки просто надають країнам-боржникам нову позику у якості мір по реструктуризації. Однак останнім часом усе більша кількість комерційних банків виражає своє незадоволення такою практикою надання додаткових фінансових коштів. Сучасні угоди про перегляд боргу створюють набір альтернативних фінансових можливостей щодо інструментів зменшення суми боргу.

Завдання для вивчення матеріалів 9 розділу

1. Запитання для самоконтролю

1. У чому полягають цілі МВФ?
2. У чому полягають функції МВФ?
3. Як формуються ресурси МВФ?
4. Як здійснюється кредитно-фінансова діяльність МВФ?
5. Що таке СДР?
6. У чому полягають основні цілі МБРР?
7. Як формуються ресурси МБРР?
8. Як здійснюється кредитна політика МБРР?
9. У чому полягають основні функції БМР?
10. Які особливості діяльності Паризького клубу?
11. Які умови застосовуються по відношенню до найбідніших країн?
12. Які умови застосовуються по відношенню до найбідніших країн із середнім доходом?
13. Що являє собою "Ініціатива НІРС"?
14. У чому особливості діяльності Лондонського клубу?

2. Питання для самостійної роботи

1. Сценарії майбутнього реформування МВФ.
2. Перспективи розвитку валюти МВФ.
3. Кредитна політика МБРР.
4. Перспективи реформування МБРР.
5. Сучасні механізми регулювання зовнішньої заборгованості країн.

3. Тестові завдання

1. МВФ був заснований:

- a) 1946;
- b) 1945;
- c) 1950;
- d) 1947.

2. Валютою МВФ є:

- a) екію;
- b) СДР;
- c) євро;
- d) долар США.

3. Вставити правильне визначення:

_____ – резервний та платіжний засіб, що емітується Міжнародним Валютним Фондом (МВФ), та існує лише в безготівковій формі у вигляді записів на банківських рахунках.

4. Механізм фінансування МВФ надаються у формі наступних модифікацій:

- a) поточне та довгострокове фінансування;
- b) регулярне, концесійне та спеціальне фінансування;
- c) одностороннє та багатостороннє фінансування;
- d) одно- та багаторазове фінансування.

5. Перша частина квоти МВФ називається:

- a) траншем;
- b) кредитною позицією;
- c) резервною часткою;
- d) резервною позицією.

6. МБРР був заснований в:

- a) 1946;
- b) 1945;

- c) 1950;
- d) 1947.

7. Регулюванням зовнішньої заборгованості країн займаються:

- a) Паризький клуб;
- b) Токійський клуб;
- c) Лондонський клуб;
- d) всі відповіді вірні, крім «б».

8. Будь-які зміни в умовах погашення боргових зобов'язань називаються:

- a) реорганізацією боргу;
- b) реструктуризацією боргу;
- c) реконструкцією боргу;
- d) реформуванням боргу.

9. До країн, доход на душу населення в яких не перевищує 540 дол. на рік, застосовуються:

- a) Х'юстонські умови;
- b) Торонтські умови;
- c) Лондонські умови;
- d) Неапольські умови.

10. Форум з перегляду строків погашення кредитів, що надані комерційними банками без гарантій з боку урядів країн-кредиторів називається:

- a) Паризьким клубом;
- b) Токійським клубом;
- c) Лондонським клубом;
- d) Нью-Йоркським клубом.

11. На які цілі надаються системні кредити МБРР:

- a) під конкретні проекти та програми підприємствам;
- b) на подолання труднощів макроекономічного характеру;
- c) на сприяння притоку інвестицій у країни, що розвиваються;
- d) на відшкодування можливих втрат від некомерційних ризиків.

12. Кредити Світового банку призначені переважно для:

- a) інвестиції у виробництво;
- b) регулювання платіжного балансу країни;
- c) виплату міжнародної заборгованості;
- d) погашення заборгованості за поставки ресурсів.

13. Що таке „транш” в функціональній структурі МВФ?
- a) квота країни;
 - b) частка квоти країни;
 - c) міжнародний резервний актив;
 - d) запозичені МВФ кошти.
14. До якої форми фінансування Міжнародним валютним фондом належить “стенд-бай”?
- a) регулярне;
 - b) концесійне;
 - c) спеціальне.
15. Який регіональний банк не стягує процентів за наданий кредит?
- a) Європейський банк реконструкцій та розвитку;
 - b) Міжамериканський банк розвитку;
 - c) Африканський банк розвитку;
 - d) Азіатський банк розвитку;
 - e) Ісламський банк розвитку.
16. Світовий банк складається з таких організацій:
- a) МБРР, МВФ, МАР, ЄБРР, МЦУІС;
 - b) МБРР, МВФ, МАР, БАГІ, МЦУІС;
 - c) МБРР, ЄБРР, БАГІ, МФК, МЦУІС;
 - d) МБРР, МАР, БАГІ, МФК, МЦУІС.

БІБЛІОГРАФІЯ

1. Гриффин Р., Пастей М. Международный бизнес. – СПб.: Питер, 2006.
2. Домінік Мартен, Жан-Жак Мецжер, Філіп П'єр. Соціологія глобалізації. – К.: «КМ Академія». – 2005.
3. Зовнішньоекономічна діяльність : підприємство-регіон. Навч. посібник / За ред. Козака Ю.Г., – К.: ЦНЛ, 2016.
4. Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. Учебник. – СПб: Питер, 2004.
5. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей: Учебник. – М.: Прогресс, 1992.
6. Лук'яненко Д.Г. Міжнародна інвестиційна діяльність : Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003.
7. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономика: принципы, проблемы и политика. – В 2т; Т.І, М.: Республика, 1992.
8. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономика: принципы, проблемы и политика. – В 2т; Т.ІІ, М.: Республика, 1992.
9. Мартин Г.П., Шуман Х. Западня глобалізації: атака на процвітання і демократію. - М.: АЛЬПИНА, 2001.
10. Международные стратегии экономического развития. Учебное пособие. / Под ред. Ю.В. Макогона. – К.: «Знання». – 2007.
11. Международная экономика: Учебное пособие/ Под редакцией Козака Ю.Г. – К.: ЦНЛ, 2015.
12. Международные экономические отношения. Учебное пособие. / Под ред. Ю.Г. Козака – К.: ЦНЛ, 2013
13. Міжнародна макроекономіка: Навчальний посібник/За ред. Козака Ю.Г., Пахомова Ю.М.– Київ: ЦУЛ, 2012.
14. Міжнародна мікроекономіка: Навчальний посібник/За ред. Козака Ю.Г., Пахомова Ю.М.– Київ: ЦУЛ, 2012.
15. Міжнародні організації: Навчальний посібник/За ред. Козака Ю.Г., Ковалевського В.В. – Київ: ЦУЛ, 2011.
16. Міжнародні стратегії економічного розвитку. Навч. посібник. / За ред. Козака Ю.Г., Ковалевського В.В. – К.: Освіта України, 2011.
17. Міжнародна торгівля. Навч. посібник / За ред. Козака Ю.Г – К.: ЦНЛ, 2010.
18. Міжнародні фінанси: Навчальний посібник/За ред. Козака Ю.Г.– Київ: ЦУЛ, 2011.
19. Основи економічної теорії: Навч. посібник / За ред. Козака Ю.Г., – К.: ЦУЛ, 2012.
20. Пугель Томас А., Линдерт Питер Х. Международная экономика. – М.: Дело и Сервис, 2003.
21. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності: Навч. посібник /За ред. С.О. Якубовського, Ю.Г. Козака, - К.: ЦНЛ, 2011.

- 22.Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств. Навч. посібник. / За ред. Сіваченка І.Ю., Козака Ю.Г.. – К.: ЦНЛ, 2010.
- 23.Хэррис Дж.М. Международные финансы. – М.: Международные отношения, 1996.
- 24.Циганкова Т.М. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ. К., КНЕУ, 2003.
- 25.Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982.
- 26.Экономика арубежных стран. / Под.ред. Ю.Г.Козака - Минск : Высшая школа, 2009.
- 27.An Introduction to Global Financial Markets / Stephen Valdez, Philip Molyneux – N.Y.: Palgrave Macmillan, 2010.
28. An Introduction to International Economics. - Edited by Y. Kozak, A Gribincea – Chisinau: ULIM, 2012.
- 29.Essentials of International Economics: Questions & Answers.- Edited by Yuriy Kozak, Tadeusz Sporek - Kiev-Katowice: CUL, 2013.
- 30.Economia mondială: Suport de curs /Iurie Kozak, Alexandru Gribincea - Chişinău: ULI, 2011.
31. Finanse międzynarodowe - Wydanie piąte, poprawione i uzupełnione.- Pod redakcją prof. Jurija Kozaka.- Kijów – Katowice: Centrum literatury naukowej, 2014.
- 32.Foreign Economic Relations Development in the Modern World Economic System/Edited by: Yuriy G. Kozak, Jacek Szoltycek, Teimuraz Shengelia - Kiev: Osvita Ukrainy, 2010.
- 33.Gospodarka światowa - Wydanie drugie, poprawione i uzupełnione.- Pod redakcją prof. Jurija Kozaka.- Kijów – Katowice : Centrum literatury naukowej, 2013.
- 34.Handel Międzynarodowy - Wydanie piąte, poprawione i uzupełnione.- Pod redakcją prof. Jurija Kozaka, prof. Tadeusza Sporka, prof. Edwarda Molendowskiego - Kijów – Katowice - Kraków: Centrum literatury naukowej, 2014.
- 35.International Economic Relations. - Edited by Yuriy Kozak, Tadeusz Sporek - Kiev-Katowice: CUL, 2013.
- 36.International trade: training manual. – Edited by Yuriy Kozak, Temur Shengelia – Tbilisi : Publishing House „Universal“, 2016.
- 37.Kozak Y. , Smyczek S . Models of protection consumers on financial services market – European perspective / Modern marketing for profit and non-profit organizations. - Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, 2013.
- 38.Krugman P, Obstfeld M., Melitz M. International economics: Theory and Policy (ninth edition). – Addison – Wesley. – 2012.

39. World Economy : Training manual , 5th. edition, revised and enlarged . - Edited by Y. Kozak, T. Shengelia – Tbilisi : PH «UNIVERSAL», 2016.

Електронні ресурси

40. Трамбле Родриго. Политика ФРС по созданию инфляции: массовый перенос богатства. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.thenewamericanempire.com/tremblay=1134>
41. ASEAN Community in Figures 2011 (ACIF 2011) [Electronic resource]. Mode of access: http://www.asean.org/resources/archives?task=callelement&format=raw&item_id=5416&element=a0c6d315-bb76-42c6-9ecf-c287d406937b&method=download
42. Balance of Payments and International Investment Position Manual. 6th Edition. International Monetary Fund, 2009. [Electronic resource]. Mode of access: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/bopman6.htm>
43. BP Statistical Review of World Energy, June 2011; OPEC Annual Statistical Bulletin 2010/11. [Electronic resource]. Mode of access: www.opec.org/opec_web/static_files_project/.../asb2010_2011.pdf
44. Cafiero, Carlo and Pietro Gennari. 2011. The FAO indicator of the prevalence of undernourishment FAO. [Electronic resource]. Mode of access: http://www.fao.org/fileadmin/templates/ess/ess_test_folder/Workshops_Events/Food_Security_for_All_FEB2011/Background_paper.pdf
45. China, Japan and South Korea in free trade talks. Financial Times [Electronic resource]. Mode of access: <http://www.ft.com/cms/s/0/d6ffcf3c-9cc0-11e1-aa39-00144feabdc0.html>
46. CIO Year Ahead. [Electronic resource]. Mode of access: http://www.ubs.com/global/en/wealth_management/wealth_management_research/CIO_Year_Ahead_2013_ru.pdf
47. Data refer mostly to the year 2011. World Development Indicators database, World Bank. [Electronic resource]. Mode of access: <http://databank.worldbank.org/ddp/home.do>
48. Debt – external. The World Factbook. United States Central Intelligence Agency. Accessed on the 29th of June 2011. [Electronic resource]. Mode of access: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2079.html>
49. Economic Conditions [Electronic resource]. Mode of access: <http://www.mckinseyquarterly.com/home.aspx>
50. GDP (official exchange rate), The World Factbook, United States Central Intelligence Agency. Accessed on June 29, 2011. Note: Used for the rest of the countries https. [Electronic resource]. Mode of access: www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2195.html

51. GDP 2011 - per capita. [Electronic resource]. Mode of access: <http://www.indexmundi.com/map/?v=67&r=as&l=en>
52. Index Mundi. World External debt. [Electronic resource]. Mode of access: http://www.indexmundi.com/world/debt_external.html
53. Index mundi. World Statistics 2010. [Electronic resource]. Mode of access: <http://www.indexmundi.com/map/?t=0&v=67&r=na&l=en>
54. Merchandise Trade Statistics: Supplement to the Compilers Manual [Electronic resource]. Mode of access: <http://www.un.org/en/development/desa/publications/2009.html>
55. NAFTA at a Glance .North American Free Trade Agreement. [Electronic resource]. Mode of access: http://www.naftanow.org/facts/default_en.asp
56. Net official development assistance from DAC and other OECD members in 2011 [Electronic resource]. Mode of access: <http://www.oecd.org/dac/stats/50060310.pdf>
57. NYSE Euronext Announces Fourth Quarter and Full-Year 2012 Financial Results. [Electronic resource]. Mode of access: <http://www.nyse.com/press/1359977563851.html>
58. Poverty Facts and Stats — Global Issues. [Electronic resource]. Mode of access: <http://www.globalissues.org/article/26/poverty-facts-and-stats>
59. Second Quarter Public Debt Management Report, October 1-December 31, 2011. Liberian Ministry of Finance, Debt Management Unit. Retrieved June 21, 2012. [Electronic resource]. Mode of access: http://mof.gov.lr/doc/Second%20Quarter%20Public%20Debt%20Management%20Report_FY2011-2012.pdf
60. The Global Enabling Trade Report 2012. [Electronic resource]. Mode of access: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalEnablingTrade_Report_2013.pdf
61. The International Trade Statistics Yearbook (ITSY) of the United Nations Statistics Division/ Department of Economic and Social Affairs. 2011 +2014 International Trade Statistics Yearbook. Volume II - Trade by Commodity. [Electronic resource]. Mode of access: <http://comtrade.un.org/pb/>
62. The Joint Ministerial Statement of the 13th ASEAN+3 Finance Minister's Meeting, 2 May 2015. ASEAN Web-site [Electronic resource]. Mode of access: http://www.asean.org/documents/JMS_13th_AFMM+3.pdf (accessed May, 20, 2012).
63. Total Midyear Population. U.S. Census Bureau, International Data Base. accessed on June 29, 2011. The World Factbook - European Union, Central Intelligence Agency, accessed on June 29, 2011. [Electronic resource]. Mode of access: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ee.html>

64. Trade statistics for international business development [Electronic resource]. Mode of access: http://www.trademap.org/tradestat/Country_SelService_TS.aspx
65. World Economic Outlook Database, April 2011, International Monetary Fund. Accessed on June 29, 2011. [Electronic resource]. Mode of access: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/01/weodata/index.aspx>
66. World investment report 2015 . Transnational corporations, and the infrastructure challenge. [Electronic resource]. Mode of access: <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2011-Full-en.pdf>
67. World investment report 2010. Transnational corporations, agriculture production and development. [Electronic resource]. Mode of access: www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2010-Full-en.pdf
68. World investment report 2011. Transnational corporations, agriculture production and development. [Electronic resource]. Mode of access: <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2011-Full-en.pdf>
69. World Investment Report 2012. [Electronic resource]. Mode of access: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2012_embargoed_en.pdf
70. World Trade Organization International Trade Statistics 2009 [Electronic resource]. Mode of access: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2009.pdf
71. World Trade Organization International Trade Statistics 2014. [Electronic resource]. Mode of access: http://www.wto.org/english/rese/statise/its2011_e/its2011e.pdf
72. World Trade Organization . Trade in commercial services 2015. [Electronic resource]. Mode of access: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2012_e/its12_trade_category_e.pdf
73. World Trade Organization. World Trade 2016. [Electronic resource]. Mode of access: http://www.wto.org/english/news_e/pres12_e/pr658_e.htm#chart2
74. WTO: 2016 Press Releases. [Electronic resource]. Mode of access: http://www.wto.org/english/news_e/pres12_e/pr658_e.htm#chart2