

**Чучка І.М., Гевці І.І., Білак Г.Г.**

# **МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА**

**ОПОРНИЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ**

**МУКАЧЕВО-2010**

## ЗМІСТ

	Стор.
<b>ВСТУП</b>	<b>7</b>
<b>РОЗДІЛ I. ВСТУП ДО КУРСУ «МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА»</b>	<b>10</b>
<b>ТЕМА 1. Світове господарство: основні риси та структура</b>	<b>10</b>
1.1. Міжнародний поділ праці. Світове господарство як сукупність національних господарств.	11
1.2. Світогосподарський поділ праці. Світове господарство як єдиний наднаціональний простір. Багатомірність системи світового господарства.	15
1.3. Регіональна структура світового господарства	20
<b>ТЕМА 2. Міжнародна економіка – підсистема світового господарства. Визначення предмета міжнародної економіки</b>	<b>24</b>
2.1. Системні ознаки міжнародної економіки.	25
2.2. Матеріальний зміст міжнародної економіки та її структура.	28
2.3. Суб'єкти міжнародної економіки.	29
2.4. Системне значення предмета міжнародної економіки.	29
<b>РОЗДІЛ II. МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ І ТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА</b>	<b>31</b>
<b>ТЕМА 3. Суть та значення міжнародної торгівлі</b>	<b>31</b>
3.1. Економічна основа міжнародної торгівлі. Теорії міжнародної торгівлі	32
3.2. Специфічні риси міжнародної торгівлі	44
3.3. Значення міжнародної торгівлі	50
<b>ТЕМА 4. Структура та динаміка міжнародної торгівлі.</b>	<b>53</b>
4.1. Територіальний аспект структури та динаміки міжнародної торгівлі	54
4.2. Структура міжнародної торгівлі за групами та видами продукції	59
4.3. Структура міжнародної торгівлі за товарними формами	62
4.4. Структура міжнародної торгівлі за рівнем торгових потоків	63

4.5. Зовнішньо-торгівельні зв'язки України	64
<b>ТЕМА 5. Міжнародна торговельна політика</b>	<b>72</b>
5.1. Дві тенденції в міжнародній торговій політиці	73
5.2. Проблеми організації торгової політики країн що розвиваються	76
5.3. Торговельна політика країн з перехідною економікою	78
5.4. Державний вплив на міжнародну політику	79
5.5. Протекціоністські інструменти торгової політики	80
5.6. Економічні інститути що регулюють міжнародну торговельну політику	85
<b>РОЗДІЛ III. МІЖНАРОДНИЙ РУХ ЧИННИКІВ ВИРОБНИЦТВА</b>	<b>103</b>
<b>ТЕМА 6. Міжнародний рух капіталу</b>	<b>103</b>
6.1. Сутність та форми міжнародного руху капіталу	104
6.2. Прямі іноземні інвестиції	106
6.3. Міжнародні портфельні інвестиції	127
6.4. Міжнародний рух позичкового капіталу	130
<b>ТЕМА 7. Міжнародна міграція робочої сили</b>	<b>147</b>
7.1. Причини міжнародної міграції робочої сили.	148
7.2. Основні етапи міжнародної міграції.	151
7.3. Сучасні центри притягання робочої сили.	153
7.4. Наслідки переміщення робочої сили.	156
7.5. Регулювання міжнародних міграційних процесів. Міжнародна організація праці.	160
7.6. Україна в міжнародних міграційних процесах.	165
<b>ТЕМА 8. Міжнародна передача технологій</b>	<b>173</b>
8.1. Сутність та форми міжнародного технологічного обміну.	174
8.2. Особливості міжнародного технологічного обміну в сучасних умовах.	176
8.3. Міжнародна торгівля ліцензіями.	182
8.4. Міжнародний ринок інжинірингових послуг.	185
8.5. Міжнародне регулювання ринку технологій.	188

8.6. Особливості міжнародного технологічного обміну в Україні.	193
<b>РОЗДІЛ IV. СВІТОВА ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВА СИСТЕМА</b>	<b>197</b>
<b>ТЕМА 9. Світова валютно-фінансова система та принципи її функціонування</b>	<b>197</b>
9.1. Поняття «валютні відносини» та «світова валютна система».	198
9.2. Валюта та валютний курс.	200
<b>ТЕМА 10. Валютні відносини та платіжний баланс</b>	<b>210</b>
10.1. Міжнародні розрахунки та їх основні форми.	211
10.2. Платіжний баланс та його структура.	214
10.3. Конвертованість національної валюти.	215
<b>ТЕМА 11. Валютна політика</b>	<b>223</b>
11.1. Варіанти валютної політики.	224
11.2. Система золотого стандарту. Бреттон-Вудська валютна система.	226
11.3. Ямайська валютна система.	230
11.4. Валютна політика України.	233
<b>ТЕМА 12. Світова фінансова система</b>	<b>242</b>
12.1. Характеристика світової фінансової системи.	243
12.2. Світові фінансові центри.	252
<b>ТЕМА 13. Міжнародні фінансові ринки</b>	<b>257</b>
13.1. Міжнародний валютний ринок.	258
13.2. Міжнародний кредитний ринок.	275
13.3. Міжнародний ринок цінних паперів.	284
<b>РОЗДІЛ V. СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ СУЧАСНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ</b>	<b>294</b>
<b>ТЕМА 14. Суть та рівні інтеграційних процесів</b>	<b>294</b>
14.1. Економічна інтеграція як поняття.	295
14.2. Рівні міжнародної економічної інтеграції.	297
<b>ТЕМА 15. Регіональні інтеграційні угруповання</b>	<b>301</b>
15.1. Європейські інтеграційні процеси	302
15.2. Інтеграційні процеси в країнах Північної та Південної Америки,	

Азії та Африки	316
<b>ТЕМА 16. Інтеграція України в сучасну міжнародну економічну систему</b>	<b>329</b>
16.1. Об'єктивна необхідність інтеграції України в сучасну міжнародну економічну систему.	330
16.2. Україна в регіональних інтеграційних процесах.	334
16.3. Стратегічні напрями напрямки міжнародної інтеграції України	344
<b>Додатки</b>	<b>347</b>
<b>Додаток А.</b> Завдання для практичних і семінарських занять	<b>347</b>
<b>Додаток Б.</b> Контрольні питання до курсу «Міжнародна економіка»	<b>376</b>
<b>Додаток В.</b> Підсумкові тестові завдання до курсу	<b>381</b>
<b>Література</b>	<b>405</b>

## ВСТУП

XXI ст. відкриває сприятливі перспективи щодо посилення ефективності економіки України за рахунок оптимального використання переваг світогосподарського та міжнародного поділу праці.

Водночас залишаються складні проблеми, пов'язані передусім із господарською ідеологією багатьох знаних урядовців та бізнесменів. Ця ідеологія зумовлена такими обставинами:

- збереженням «синдрому новачка» серед світових учасників ринкових відносин, оскільки донедавна Україна була в складі іншої держави й не мала самостійного виходу на світові ринки. До того ж її зовнішньоекономічна діяльність формувалася під впливом політичних факторів, які часто придушували економічний сенс;

- повільним та суперечливим позбавленням стереотипів ортодоксальної економічної науки, котра протягом десятиліть існувала в умовах автаркії; до того ж жорстка ідеологічна спрямованість мала досить віддалене відношення до світової економічної думки;

- недооцінюванням ролі поглибленого вивчення розвитку та функціонування світогосподарських зв'язків як цілісної органічної системи, об'єктивної необхідності залучення України до світової спільноти;

- складністю використання західних моделей, котрі не можуть бути безпосередньо перенесені на країну, де зародження ринкових механізмів поєднується зі специфічною ментальністю слов'янсько-православної цивілізації.

Складність проблем інтегрування України в сучасну міжнародну економічну систему помножується тим, що вона, як і інші пострадянські держави, розпочавши перехід до ринкової економіки, потрапила до глибокої трансформаційної кризи. Перед Україною та її реформами виникло багато питань, які можна звести до двох головних:

- що являє собою сучасна міжнародна економіка, які провідні тенденції її функціонування та розвитку?

- якою має бути ринкова економіка нашої держави щодо можливого оптимального її інтегрування в динамічну економічну систему світогосподарських зв'язків?

Вирішення цих питань потребує підготовки фахівців нової формації, що передбачає реформування вищої освіти, суттєвого перегляду всієї системи викладання економічних наук, передусім економічної теорії. Однак процес позбавлення від ідеологем в економічній теорії просувається дуже мляво. Водночас сучасна економічна теорія містить у собі такі складові частини: мікроекономіка (microeconomics), макроекономіка (macroeconomics), міжнародна економіка (international economic). Міжнародна економіка – наймолодша та найдинамічніша складова сучасної економічної теорії. Її існування як самостійної дисципліни (а не як окремих розділів мікро- та макроекономіки) пов'язано з розвитком та функціонуванням світогосподарських зв'язків як особливої, цілісної, органічної системи. Становлення цієї системи досить ґрунтовно проаналізовано й представлено в зарубіжних підручниках з міжнародної економіки. Проте динамічність світогосподарських зв'язків зумовлює плинність змісту міжнародної економіки як науки та навчального курсу. Міжнародна економіка не є якоюсь раз і назавжди даною частиною теорії, що пристосована для всіх часів та держав. Багато складових її змісту є предметом наукових суперечок. Крім того, якими б привабливими не були зарубіжні підручники з міжнародної економіки, вони в переважаючій масі не враховують і не можуть враховувати реалій України. Тому мета даного опорного конспекту наступна:

- наблизити зміст до вимог світових стандартів у відповідях на основні питання функціонування та розвитку світогосподарських зв'язків;
- урахувати накопичений протягом десятиліть досвід викладання курсу «International economic» в університетах США та Західної Європи;
- залучити до аналізу системи міжнародної економіки країн із транзитивною економікою, насамперед України.

Визначена мета потребує посилення значення дисципліни «Міжнародна

економіка» у підготовці економістів широкого профілю.

Як фундаментальна економічна дисципліна вона повинна спиратися на теорію ринкової економіки і розвивати її, бути сполучною ланкою між такими університетськими курсами, як макроекономіка та мікроекономіка і конкретно-економічними дисциплінами: маркетинг, менеджмент, фінанси, бухгалтерський облік та аудит, гроші і кредит, банківська справа та ін. У підготовці економістів-міжнародників «Міжнародна економіка» є базовою щодо таких просунутих курсів, як міжнародна торгівля, міжнародні фінанси, міжнародна інвестиційна діяльність, міжнародний менеджмент, міжнародний облік та аудит, міжнародний маркетинг та ін.

У курсі «Міжнародна економіка» аналізуються економічні відносини та дія економічних законів на міжнародному рівні, а також основи зовнішньоторговельної, валютно-кредитної та виробничо-інвестиційної політики.

Завдання курсу – розкрити на теоретичному рівні суть та форми сучасних міжнародних економічних відносин, акцентуючи при цьому увагу на тих зрушеннях у баченні загальної картини стану світової економіки, котрі відбувалися наприкінці ХХ та початку ХХІ ст. Вирішення цього завдання підпорядковано головній меті – сприяти формуванню способу мислення і поведінки, адекватному реаліям сучасного світу, і тим самим забезпечити підготовку в Україні професіоналів-економістів, котрі знали б, що потрібно робити, щоб добитися успіху на світовому ринку; знали б нові принципи конкуренції і перспективні сфери та форми взаємодії економіки України зі світовою економікою; могли б адаптувати «західний» досвід до умов України та реалізувати намір інтегруватися до системи міжнародних економічних відносин.



# РОЗДІЛ I

## **ВСТУП ДО КУРСУ «МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА»**

### *КЛЮЧОВІ ПОНЯТТЯ:*

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

### **ТЕМА 1.**

## **СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО: ОСНОВНІ РИСИ ТА СТРУКТУРА**

### *План лекції*

*1.1. Міжнародний поділ праці. Світове господарство як сукупність національних господарств.*

*1.2. Світогосподарський поділ праці. Світове господарство як єдиний наднаціональний простір. Багатомірність системи світового господарства.*

*1.3. Регіональна структура світового господарства*

### ***1.1. Міжнародний поділ праці. Світове господарство як сукупність національних господарств.***

Сучасне світове господарство (ССГ) як особлива органічна цілісна система почало складатися на базі світового ринку з кінця ХІХ – початку ХХ 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 ґрунтується 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 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 дає 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 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 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.

Для характеристики структури світового господарства на первинному рівні, тобто на рівні відносин між країнами, використовується прийнята в міжнародній практиці класифікація, згідно з якою всі країни світу поділяються на три основні групи:

- розвинуті країни;
- країни з перехідною економікою;
- країни, що розвиваються.

В останній групі виокремлюються дві підгрупи – нові індустріальні країни (НІК) та найменш розвинуті країни.

**До розвинутих країн** належать усі країни Західної Європи (крім Мальти, яка трактується як країна, що розвивається), США, Канада, Австралія, Нова Зеландія, Японія та Ізраїль. Іноді до цієї групи додається ще Південно-Африканська Республіка (ПАР).

Тут також виокремлюється підгрупа найрозвинутіших країн – «Велика сімка»: США, Японія, Німеччина, Франція, Велика Британія, Італія, Канада. Частка промислово розвинутих країн у сукупному ВВП країн світу становить 75 %, у тому числі частка «Сімки» – 61 %. Останнім часом групу промислово

розвинутих країн називають «Золотим мільярдом». Мільярдом – через те, що разом населення цих країн становить приблизно мільярд жителів, а золотим – через високий рівень розвитку економіки.

**Країни з перехідною економікою** – це колишні соціалістичні країни, що перебудовують економіку на ринкові засади. Серед них – країни СНД, Естонія, Латвія, Литва, країни Центральної Європи. До речі, до цієї групи відносять і Китай. Проте якщо зважити, що Китай почав економічну перебудову раніше, ніж пострадянські держави і досяг у цьому вражаючих зрушень, слушно його включити саме до другої групи країн.

**Країни, що розвиваються**, становлять дуже строкату, неоднорідну групу. Вони сильно відрізняються одна від одної за розмірами, економічним потенціалом і темпами розвитку. Є, втім, одна риса, що їх об'єднує: більшість із них – колишні колонії. Крім того, донедавна майже всі вони сильно відставали від розвинутих країн за економічним розвитком.

Наприкінці ХХ ст. розпочалося швидке зростання темпів розвитку країн, які увійшли в стадію індустріалізації. Це нові індустріальні країни. Чіткого визначення складу цієї підгрупи немає; найчастіше до неї включають Бразилію, Мексику, Аргентину, Республіку Корею, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни, Індонезію, Тайвань. Інколи додають сюди також Індію; проте дуже низький душевий показник ВВП цієї країни відрізняє її від інших НІК, тому, мабуть, доцільно її виокремити як самостійний тип.

Інша підгрупа країн, що розвивається, складається з найменш розвинутих країн, які не спроможні здійснити індустріалізацію, подолати вражаючу бідність. Їхня частка в сукупному ВВП світу неухильно падає. Згідно з класифікацією ООН, до цієї підгрупи належить 45 країн, переважна частина яких знаходиться в Африці. Це, зокрема, Ефіопія, Уганда, Танзанія, Ангола, Сомалі, Судан, Чад та ін. В Азії – Афганістан, Бангладеш, Непал, М'янма, Ємен, Лаос. В Латинській Америці – Гаїті.

Перед країнами з перехідною економікою і країнами, що розвиваються, стоять проблеми, які багато в чому схожі. Це —проблеми зміни економічних

структур і адаптації поведінки населення та законодавства до ринкової економіки, модернізації виробничого апарату та інфраструктури, міжнародної заборгованості, вибору шляху і форм інтеграції зі світовим господарством тощо. Характер участі в міжнародному поділі праці країн з перехідною економікою має багато спільних рис з участю в МПП країн, що розвиваються.

### ***1.2. Світогосподарський поділ праці.***

Світове господарство як єдиний наднаціональний простір. Багатомірність системи світового господарства

У другій половині ХХ ст. в еволюції міжнародного поділу праці відбувалось якісне зрушення, результатом якого стало 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 зв'язки 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) внутрішньо- 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 внутрішньокорпоративний.

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 транснаціональним 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 внутрішньо фірмова корпоративна спеціалізація і внутрішньо фірмове виробниче кооперування.

Внутрішньо фірмова 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 патентами. 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 що на самому початку формування єдиного світогосподарського простору. Воно досі ще градуйоване 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, соціальноорієнтованої 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: як технологічна; економічна; правова; соціально-культурна.

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;
- ◆ науковість;
- ◆ 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 всесвітнього 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 багато мірності системи світового господарства.

### ***1.3. Регіональна структура світового господарства***

Підсистемами світового господарства на наднаціональному рівні є регіональні угруповання країн, що склались на договірній основі.

На регіональному рівні структура світового господарства має такий вигляд.

Насамперед розрізняють 5 великих районів регіональної інтеграції: Європейський, Північноамериканський, Південноамериканський (Латиноамериканський), Азіатський та Азіатсько-Тихоокеанський, Африканський, які відрізняються рівнем і змістом інтеграційних процесів.

#### **РЕГІОНАЛЬНІ ІНТЕГРАЦІЙНІ ФОРМУВАННЯ В ЄВРОПІ**

##### ***Західна Європа •***

■ *Європейський Союз (ЄС):* Австрія, Бельгія, Болгарія, Велика Британія, Греція, Данія, Естонія, Ірландія, Італія, Кіпр, Латвія, Литва, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Німеччина, Польща, Португалія, Румунія, Словаччина, Словенія, Угорщина, Фінляндія, Франція, Чехія, Швеція;

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

Історично регіональна інтеграція найактивніше проходить саме в Західній Європі.

##### ***Східна Європа:***

■ *Співдружність Незалежних Держав (СНД):* Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Грузія (вийшла зі складу в 2008 р.), Казахстан, Киргизстан, Молдова, Росія, Таджикистан, Туркменістан, Узбекистан, Україна.

СНД було проголошено після розпаду СРСР у 1991 р. на теренах колишніх його республік (крім республік Балтії). Передчасне інституційне об'єднання дій країн СНД може перетворити Співдружність на штучне утворення. Тому в межах країн колишнього СРСР утворюються локальні об'єднання з більш дійовими зв'язками: співтовариство Росії і Білорусі, ЄврАзЄС, ГУАМ (Грузія, Україна, Азербайджан, Молдова), Єдиний економічний простір (ЄЕП). Однак політичні розбіжності в країнах – членах

цих об'єднань теж не сприяють поглибленню інтеграційних процесів.

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

#### РЕГІОНАЛЬНІ ІНТЕГРАЦІЙНІ ОБ'ЄДНАННЯ В ПІВНІЧНІЙ ТА ПІВДЕННІЙ АМЕРИЦІ

■ *У Північній Америці* – Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА): США, Канада, Мексика,

■ *У Південній Америці:*

✓ Латиноамериканська асоціація інтеграції (ЛАВТ): Аргентина, Болівія, Бразилія, Венесуела, Колумбія, Мексика, Парагвай, Перу, Уругвай, Чилі, Еквадор;

✓ Карибське співтовариство і Карибський спільний ринок (КАРІКОМ): Антигуа і Барбуда, Багамські Острови, Барбадос, Беліз, Домініка, Гренада, Гайана, Монтсеррат, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Лусія, Сент-Вінсент і Гренадіни, Суринам, Тринідад і Тобаго, Ямайка;

✓ Центральнопівденноамериканський спільний ринок (ЦАСР): Коста-Рика, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Нікарагуа;

✓ Андська група: Болівія, Венесуела, Еквадор, Перу;

✓ Спільний ринок країн Південного Конусу (МЕРКОСУР); Аргентина, Бразилія, Парагвай, Уругвай.

#### ІНТЕГРАЦІЙНІ УГРУПОВАННЯ В АЗІАТСЬКОМУ ТА АЗІАТСЬКО-ТИХООКЕАНСЬКОМУ РЕГІОНІ

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

■ Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (А'ІЕС): 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 регіонального співробітництва південної Азії (СААРК):

Бангладеш, Бутан, Індія, Мальдіви, Непал, Пакистан, Шрі-Ланка;

«План Коломбо» зі спільного економічного і соціального розвитку в Азії й Тихому океані: об'єднує дві групи держав. Донори – Велика Британія, США, Канада, Японія, Австралія, Нова Зеландія та ін. Одержувачі допомоги: Індія, Пакистан, Шрі-Ланка, Афганістан, Ірак, Непал, М'янма, Мальдівська Республіка, Бутан, Бангладеш, Лаос, Камбоджа, Малайзія, Таїланд, Папуа-Нова Гвінея, Індонезія, Філіппіни, Фіджі;

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

#### РЕГІОНАЛЬНІ ІНТЕГРАЦІЙНІ УГРУПОВАННЯ В АФРИЦІ

■ Економічне співробітництво держав Західної Африки (ЕКОВАС): Бенін, Буркіна-Фасо, Кот-Дівуар, Кабо-Верде, Гамбія, Гана, Гвінея, Гвінея-Бісау, Ліберія, Малі, Мавританія, Нігер, Нігерія, Сенегал, С'єрра-Леоне.

■ Спільний ринок Східної та Південної Африки (КОМЕСА): Ангола, Бурунді, Демократична Республіка Конго, Замбія, Зімбабве, Кенія, Коморські Острови, Лесото, Маврикій, Мадагаскар, Малаві, Мозамбік, Намібія, Руанда, Свазиленд, Судан, Танзанія, Уганда, Еритрея, Ефіопія.

■ Південно-Африканське співтовариство розвитку (САДК): Ангола, Ботсвана, Замбія, Зімбабве, Лесото, Малаві, Мозамбік, Намібія, Свазиленд, Танзанія, Південно-Африканська Республіка.

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

Є й інші Інтеграційні об'єднання як в Азії, так і в Африці, проте рівень інтеграції в них невисокий.

На глобальному рівні світове господарство представлено діяльністю транснаціональних корпорацій, євrorинком валют, кредитів та цінних паперів, діяльністю ООН – універсальною міжнародною організацією загальної компетенції та її організацій: Економічна і соціальна рада ООН (ЕКОСОП),

Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), Організація об'єднаних націй з промислового розвитку (ЮНІДО), Міжнародна організація праці (МОП), Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОШ), Організація Об'єднаних Націй з питань освіти, науки, культури (ЮНЕСКО), Міжнародний суд ООН, Рада Безпеки ООН та ін.

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.

**ТЕМА 2.**  
**МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА – ПІДСИСТЕМА**  
**СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА.**  
**ВИЗНАЧЕННЯ ПРЕДМЕТА МІЖНАРОДНОЇ**  
**ЕКОНОМІКИ**

*План лекції*

- 2.1. Системні ознаки міжнародної економіки.*
- 2.2. Матеріальний зміст міжнародної економіки та її структура.*
- 2.3. Суб'єкти міжнародної економіки.*
- 2.4. Системне значення предмета міжнародної економіки.*

## **2.1. Системні ознаки міжнародної економіки.**

Для визначення предмета міжнародної економіки необхідно із системи світового господарства виокремити його економічну підсистему. Міжнародна економіка хоча і є однією із підсистем світового господарства, водночас має власну логіку розвитку і власні підсистеми. Іншими словами, виділяючи міжнародну економіку із системи світового господарства, слід визначити:

- 1) системні ознаки (концепт) міжнародної економіки;
- 2) матеріальний зміст (субстрат) міжнародної економіки;
- 3) структуру;
- 4) суб'єкти.

### **СИСТЕМНІ ОЗНАКИ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Концепт системи – це системоутворююче (інтегральне) відношення, що виражає єдність, цілісність 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 міжнародної економіки, виступають дві властивості (ознаки):

- різновид ринкового типу економіки, що отримав назву «соціально-орієнтована ринкова економіка», а також перехідні до неї стани;
- інтернаціоналізація національних економік, що переростає в інтеграцію та транснаціоналізацію, тобто процес формування єдиного наднаціонального економічного (торговельного, виробничо-інвестиційного, валютно-кредитного та фінансового) простору.

Саме ці властивості визначають специфіку змісту і структури міжнародної економіки.



## МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА – СОЦІАЛЬНО-КЕРОВАНА ЕКОНОМІКА РИНКОВОГО ТИПУ

Визначення міжнародної економіки як соціально керованої ринкової системи досить рельєфно віддзеркалює її сучасний етап:

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

Отже, міжнародна економіка здатна до ринкового саморегулювання за коригуючої ролі ТНК, міждержавних та наддержавних інститутів. Це є важливою особливістю міжнародної економіки.

## МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА – ІНФОРМАЦІЙНА ЕКОНОМІКА В ІНФОРМАЦІЙНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

Міжнародна економіка є інформаційною економікою 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 внаслідок 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 міжнародної економіки є те, що вона з самого початку завдяки своїй ринковій природі та інформаційності є відкритою системою достатньо високого ступеня відкритості.

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

Звичайно під «відкритістю» розуміють розвиток 4-х ключових каналів, що пов'язують національні економічні системи: торгівлю товарами та послугами, рух капіталів, взаємообмін національних валют, міграцію робочої сили.

У сучасній світовій економіці дозволяються виділити два критерії і відповідно – два рівні відкритості її підсистем:

- 1) зумовлені міжнародним поділом праці ступінь і форми залученості країн у міжнародний торговельний обіг;

- 2) зумовлений всесвітнім поділом праці ступінь інтегрованості національних економік у наднаціональний (регіональний та глобальний) торговельний і виробничо-інвестиційний простір.

На першому рівні показником відкритості може бути частка експорту (експортна квота) та імпорту (імпортна квота) у валовому внутрішньому продукті (ВВП).

На другому рівні показниками відкритості є: ступінь відкритості національних кордонів для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, робочої сили, динаміка обсягу коштів, позичених на міжнародних фінансових

ринках; обсяг прямих іноземних інвестицій (ПІІ); частка зарубіжного виробництва ТНК у загальносвітовому виробництві товарів та послуг.

Відкритість системи міжнародної економіки об'єктивно визначається станом міжнародного і всесвітнього поділу праці й зумовлених цим процесом інтеграції та інтернаціоналізації виробництва та обігу. Отже, міжнародна економіка – це економічна підсистема світового господарства, специфіка, мета і механізм функціонування якої визначається її соціальним типом (соціально-регульована ринкова економіка) і процесами економічної інтеграції і транснаціоналізації. Концепт системи міжнародної економіки визначає також специфіку матеріального змісту цієї системи і норм поведінки її суб'єктів.

## ***2.2. Матеріальний зміст міжнародної економіки та її структура***

Матеріальний зміст (субстрат) міжнародної економіки як підсистеми світового господарства це – сукупність економічних відносин, що складаються в результаті міжнародного обміну товарами, переміщення капіталів за межі національних кордонів, міжнародної міграції робочої сили.

До структури міжнародних економічних відносин входять:

- міжнародна торгівля товарами і послугами;
- валюта і валютні відносини;
- міжнародний кредит і прями іноземні інвестиції;
- міжнародне переміщення трудових ресурсів;
- міжнародне переміщення технологій.

Відповідно до рівнів світового господарства у змісті міжнародної економіки та її структурних елементів можна виділити два рівні: а) рівень торговельних відносин між країнами і валютно-кредитних відносин, що зумовлюють торгівлю; це коло відносин, що замикається на торгівлі між окремими країнами; б) наднаціональний (регіональний і транснаціональний) рівень:

- торговельні відносини всередині зон вільної торгівлі, а також корпоративний обмін;

- виробничо-інвестиційні відносини: прямі іноземні інвестиції ТНК;
- валютно-кредитні та фінансові відносини Євроринку, що опосередковуються міжнародними кредитними і фінансовими установами (Міжнародний валютний фонд (МВФ), Банк міжнародних розрахунків (БМР), Всесвітній банк та ін.);
- міграція робочої сили.

### ***2.3. Суб'єкти міжнародної економіки***

Для того щоб дати системне визначення предмета міжнародної економіки, нам залишилося визначити основні її суб'єкти.

До суб'єктів міжнародної економіки 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 (ЕКОСОП, ЮНКТАД, ЮНІСТРАЛ, ЮНІДО, ВОІВ, МОП та ін.).

### ***2.4. Системне визначення предмета міжнародної економіки***

Міжнародна економіка вивчає процеси і явища економічного життя суспільства, котрі мають міжнародний і в дедалі більшою мірою наднаціональний (глобальний) характер. Процеси ці – специфічні. Незвичайність проблем теорії міжнародної економіки, таких як торговельні бар'єри (митні збори, протекціонізм), закономірності та наслідки коливання валютних курсів, міжнародна міграція капіталів і робочої сили, ПП, платіжний баланс, світова криза заборгованості – усе це виокремлює власний предмет цієї науки з ряду інших економічних наук.

«...Поки існують суверенні держави, – зазначає американський економіст П. Х. Ліндерт, – економіка світового господарства повинна залишитися самостійною науковою дисципліною».

Предметом міжнародної економіки як особливої науки і особливого курсу є відносини, які складаються між людьми в процесі торговельної, виробничо-інвестиційної, валютно-кредитної та фінансової діяльності, що виходять за межі національних кордонів і реалізується в різних формах міжнародного бізнесу.

Специфікою змісту і структури міжнародної економіки як однієї з підсистем світового господарства, що перебуває у взаємозв'язку з іншими підсистемами, визначає ефективність застосування системною 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.

# РОЗДІЛ II.

## МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ І ТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА

### *КЛЮЧОВІ ПОНЯТТЯ:*

Теорії: абсолютних та порівняльних переваг, відносної забезпеченості чинниками виробництва, парадокс Леонтьєва • попит та пропозиція • стандартна модель міжнародної торгівлі • умови торгівлі • альтернативні теорії • специфічні риси міжнародної торгівлі • структура міжнародної торгівлі: географічна, товарна, за рівнями торговельних потоків • політика вільної торгівлі • протекціонізм • митний тариф • мито • нетарифні бар'єри • регулювання міжнародної торгівлі: СОТ, ЮНКТАД, МТЦ, ЮНІСТРАЛ.

### ТЕМА 3

## СУТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

### *План лекції*

- 3.1. Економічна основа міжнародної торгівлі. Теорії міжнародної торгівлі*
- 3.2. Специфічні риси міжнародної торгівлі*
- 3.3. Значення міжнародної торгівлі*

### *3.1. Економічна основа міжнародної торгівлі. Теорії міжнародної торгівлі*

#### СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ ТА ПОРІВНЯЛЬНІ ПЕРЕВАГИ (ПРОПОЗИЦІЯ)

У теорії міжнародної торгівлі центральні проблеми: 1) чому існує торгівля, які її економічні основи? 2) наскільки вигідна торгівля для кожної з країн-учасниць? 3) що обрати для економічного зростання: свободу торгівлі чи протекціонізм?

Пояснення першопричин, що породжують міжнародну торгівлю, ґрунтується на законі порівняльних (вартісних) переваг. Суть його полягає в тому, що кожна країна має порівняльні переваги у виробництві якого-небудь товару (тобто виготовляє його з меншими витратами) і отримує вигоду, спеціалізуючись на його виробництві і обмінюючи на товари, які вона сама неспроможна ефективно виготовляти. «Якщо яка-небудь чужа країна може постачати нас яким-небудь товаром за дешевшою ціною, ніж ми самі у змозі виготовляти його, набагато краще закуповувати його в неї на певну частину продукту нашої власної промислової праці, що докладається в тій галузі, в якій ми володіємо деякою перевагою».

У теорії міжнародної торгівлі докладно розглянемо різні аспекти порівняльних переваг та їх роль у міжнародному поділі праці та спеціалізації виробництва.

#### КЛАСИЧНА ТЕОРІЯ ТОРГІВЛІ

А. Сміт перший, доводячи вигідність для країни вільної торгівлі, розробив теорію абсолютних переваг. Згідно з цією теорією, країни, що володіють природними перевагами (пов'язаними з кліматичними умовами і природними ресурсами) та придбаними перевагами (пов'язаними з розвитком технології та високою кваліфікацією працівників) у виробництві тих чи інших товарів, можуть виготовляти їх ефективніше, ніж інші. Якщо торгівля не буде обмежена, – стверджував А. Сміт, – то кожна країна спеціалізуватиметься на виробництві тих товарів і послуг, в яких вона має абсолютну перевагу. Обмін між країнами надлишками спеціалізованої продукції є вигідним для кожної

країни, оскільки дає змогу: 1) реалізувати надлишки конкурентоспроможного виробництва і 2) придбати на отриманий дохід більшу кількість імпортного товару, ніж вона сама могла б виготовити.

Д. Рікардо розвинув докази А. Сміта на користь вільної торгівлі і розширив зону порівняльних переваг для вигідної міжнародної торгівлі, ввівши принцип відносної переваги. Теорія відносної переваги у витратах стверджує, що міжнародна торгівля вигідна для будь-якої країни і для тієї, котра ні в чому не має переваг, і для тієї, котра має переваги абсолютно для всіх товарів. У кожній країні (без урахування абсолютних переваг) завжди знайдеться товар, виробництво якого більш ефективне (щодо співвідношення витрат), ніж виробництво решти товарів. Країна отримає більший вигаш, якщо сконцентрує свої ресурси на більш ефективних виробництвах. Країні невигідно розвивати навіть ті галузі, де витрати виробництва нижчі, ніж в інших країнах, але різниця у витратах менша, ніж на виробництво продукції продуктивнішої галузі в даній країні. Товар, для якого відносна вигода найбільша, і повинен експортуватися.

Проілюструємо ці вигоди на числовому прикладі.

Візьмемо такі країни, як Англія і Португалія, і припустимо, що вони торгують одна з одною. Оскільки дві економіки не взаємодіють, то можна очікувати, що ціни на одні й ті самі товари в Англії і Португалії неоднакові. Цю різницю в цінах Д. Рікардо пояснював різною продуктивністю праці в цих країнах. Крім того, наслідком неоднакової продуктивності праці була також і різниця в доходах, бо трудові витрати повинні компенсуватися, виходячи з їх продуктивності.

Припустимо, що кожна країна може вибирати, куди направляти свої трудові ресурси: на виробництво пива, зерна чи якихось поєднань цих товарів. Час, необхідний для їх виробництва, і час, який є в наявності, показано в табл. 3.1.



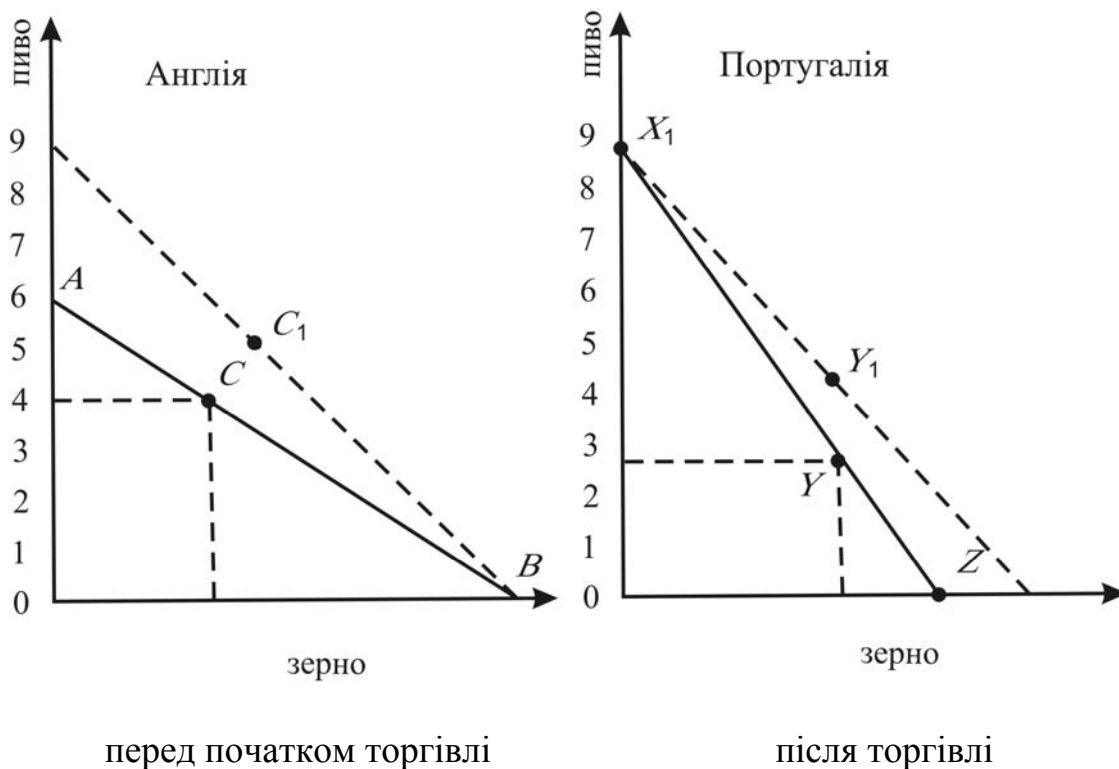
**Таблиця 3.1**

<b>Показники</b>	<b>Англія</b>	<b>Португалія</b>
Час, необхідний для виробництва 1 галона пива (год.)	6	7,5
Час, необхідний для виробництва 1 фунта зерна (год.)	4	10
Час, що є в наявності (год.)	36	60

Зауважимо, що Португалія менш ефективна у виробництві як пива, так і зерна. Ця нижча продуктивність і впливає на те, що португальці бідніші за британців: англійський робітник може заробити 1 галон за 6 годин, а португальський – за 7,5 годин. Висловлюючись економічною мовою, Англія має абсолютну перевагу у виробництві обох товарів. Відносні ціни на товари в обох країнах можна легко підрахувати. Витрати на виробництво 1 галона пива в Англії у ,5 разу вищі ніж витрати на виробництво 1 фунта зерна. Отже, 1 фунт зерна коштуватиме 0,66 галона пива. Так само в Португалії відносна ціна фунта зерна – 1,33 галона пива. Виробничі можливості і доходи кожної країни відображені на рис. 3.1.

Англія може задіяти всі свої трудові ресурси на виробництві пива і спожити потім 6 галонів пива, але залишитися без зерна (точка А). Навпаки, всю працю можна спрямувати на виробництві 9 фунтів зерна (точка В). Англія може також виробити і спожити будь-яке поєднання пива і зерна, що знаходиться на лінії. Припустимо, що таке поєднання вибрано:

сукупне виробництво і споживання становить 4 галони пива і 3 фунти зерна (точка С). Зазначимо, що ніяка точка, що лежить праворуч від лінії АСВ, не може бути досягнута, оскільки Англія просто неспроможна виробити більше через брак додаткового робочого часу. Будь-яка точка, що лежить ліворуч від лінії АСВ, означає, що не всі трудові ресурси будуть використані. З іншого боку, Португалія може виробити і спожити 8 галонів пива (точка Х) і 6 фунтів зерна (точка 2) або будь-яку комбінацію цих товарів, яка знаходиться на лінії: припустимо, 2,66 галона пива і 4 фунти зерна (точка Y).



**Рис. 3.1. Ілюстрація виграшу від торгівлі за моделлю Д. Рікардо**

Тоді як Англія більш ефективна у виробництві обох товарів, ціни на пиво по відношенню до зерна менші в Португалії. Англія має абсолютну перевагу у виробництві зерна і пива, але Португалія володіє порівняльною перевагою у виробництві пива.

Результат аналізу Д. Рікардо такий: торгівля принесе вигоду обом країнам, навіть незважаючи на те, що Англія має абсолютну перевагу у виробництві цих товарів. Якщо Англія і Португалія почнуть торгувати, то Англія платитиме не більше, ніж 1,5 фунта зерна за кожний галон пива, оскільки це ціна внутрішнього ринку, а Португалія – не більше 1,33 галона пива за кожний фунт зерна. Припустимо, що вплив попиту і пропозиції встановив рівноважну ціну 1 галона пива на 1 фунт зерна. Кожна країна спеціалізуватиметься на виробництві порівняно дешевшого товару.

Виходячи з цього, оскільки в Англії дешевше виробляти зерно ніж пиво, то всю працю краще спрямувати на виробництво 9 фунтів зерна. В Португалії відносно дешевше виробляти пиво. Якщо вона спеціалізуватиметься на ньому,

то виробить 8 галонів пива. Вже за новими цінами британці за свої 9 фунтів зерна отримають 9 галонів пива, тоді як до торгівлі з Португалією кожний фунт зерна міг бути проданим лише за 0,66 галона. Так само в Португалії тепер буде дешевшим зерно. Новий рівень споживання показано на малюнку штриховою лінією. У британців нова точка споживання –  $C_1$  (а у португальців –  $U_1$ ). Спеціалізація завдяки порівняльним перевагам підвищила добробут обох країн.

Приклад, наведений Д. Рікардо, гранично спрощений: вкрай рідко закриваються цілі галузі, як пивоварна в Англії, так і виробництво зерна в Португалії. Однак країни намагаються спеціалізуватися і експортувати ті товари, які можуть бути вироблені найбільш ефективно, оскільки вигоди від торгівлі, що ґрунтуються на принципах порівняльних переваг, очевидні. Спеціалізація і торгівля, які ґрунтуються на використанні порівняльних переваг, сприяють більш ефективному розміщенню світових ресурсів, а отже, і зростанню світового виробництва.

Міжнародна торгівля збільшує дохід і рівень життя країн, що торгують між собою. Нація, яка ігнорує принцип порівняльних переваг, імовірно полатилася б зниженням життєвого рівня населення і уповільненням темпів економічного зростання.

#### РОЗВИТОК КЛАСИЧНОЇ ТЕОРІЇ ТОРГІВЛІ

Теорія Д. Рікардо не з'ясувала до кінця походження порівняльних переваг, якими володіє та чи інша країна. Вона залишила відкритим питання; чому окрема країна стає більш ефективною у виробництві певного товару? Чому, наприклад, США досягли порівняльної переваги у вирощуванні пшениці, а Японія – у виплавленні сталі? У першій половині ХХ ст. шведські економісти Елі Хекшер і Бертін Олін одними з перших запропонували систематизоване пояснення джерел порівняльних переваг, відоме як теорія відносної забезпеченості чинниками виробництва Хекшера-Оліна.

## ТЕОРІЯ ВІДНОСНОЇ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ЧИННИКАМИ ВИРОБНИЦТВА

Е. Хекшер і Б. Олін помітили, що держави наділені виробничими ресурсами (капіталом, працею, землею) неоднаково. В одній країні відносно багато робочої сили, в іншій – мінеральних ресурсів, ще в одній – велика кількість орних земель, інакше кажучи, одні чинники можуть бути в надлишку, інші – в дефіциті. Вважається, що країна має надлишок (або дефіцит) чинника, якщо співвідношення між його кількістю і рештою чинників у неї вище (або нижчим), ніж у решти країнах світу. З іншого боку, у витратах виробництва різних товарів різне співвідношення витрат різних чинників. Продукт вважається трудомістким, капіталомістким, землемістким, коли частка витрат на відповідний чинник у його вартості вища, ніж у вартості інших продуктів. Відмінності між країнами у порівняльних перевагах саме й пояснюються тим, що: 1) у виробництві різних товарів чинники використовуються в різних співвідношеннях; 2) неоднакова відносна забезпеченість країн чинниками виробництва. Теорія Хекшера-Оліна стверджує, що кожна країна прагнучиме до спеціалізації і експорту тієї продукції, при виготовленні якої інтенсивно використовуються надлишкові, а відтак дешевші чинники виробництва, а отже, і до імпорту тих продуктів, чинники виробництва яких, через відносну рідкісність їх, у цій країні дорогі.

Наприклад, у Гонконзі і на Тайвані значно більше трудових ресурсів, ніж земельних, отже, вигідно спеціалізуватись на виробництві товарів і послуг, що інтенсивніше використовують працю, а не землю. Саме тому Гонконгу вигідно експортувати продукцію швейного виробництва, яке розміщується в багатопверхових фабриках, а імпортувати автомобілі, виробництво яких потребує великої площі на одного робітника. Туреччина ж, де земля є в надлишку по відношенню до кількості населення, згідно з теорією Хекшера-Оліна, експортуватиме сільськогосподарську продукцію.

Отже, теорія співвідношення чинників виробництва стверджує, що співвідношення частки землі, трудових ресурсів і капіталу зумовлює їх

порівняльну вартість. Ці витрати визначають, які товари країна може виробляти більш ефективно і експортувати.

### ТЕСТУВАННЯ ТЕОРІЇ ХЕКШЕРА-ОЛІНА

Чи підтверджує існуюча структура міжнародної торгівлі висновок теорії Хекшера-Оліна, що країни експортують продукти інтенсивного використання надлишкових чинників і імпортують продукти інтенсивного використання дефіцитних чинників? У 50-х роках ХХ ст. американський економіст лауреат Нобелівської премії Василь Леонт'єв спробував з'ясувати, чи відповідає експорт та імпорт США твердженням цієї теорії. Згідно з теорією Хекшера-Оліна в експорті США повинні переважати капіталомісткі товари, а в імпорті – трудомісткі, оскільки в США, порівняно з іншими країнами, надмір капіталу відносно праці. Щоб перевірити цю теорію, Леонт'єв визначив кількість праці і капіталу, вміщену в американському експорті та імпорті. Його несподівані відкриття з тих пір отримали назву «Парадокс Леонт'єва». Він виявив, що саме експорт, а не імпорт США був трудомістким, що прямо суперечило висновкам Хекшера-Оліна. Вивчення торговельних зв'язків Японії, Індії та Канади виявили такі ж самі відмінності. Нещодавно дослідження Роберта Болдвіна також підтвердили існування цього парадоксу.

Ряд економістів спробували пояснити цей парадокс. Одне з можливих рішень запропонував сам В. Леонт'єв: у США праця, чого не можна сказати про капітал, більш продуктивна, ніж у їхніх торговельних партнерів. Однак В. Леонт'єв, підраховуючи кількість праці, вміщеної в експорті та імпорті, не вказував її вищої продуктивності порівняно з іншими країнами.

Вища продуктивність праці могла забезпечити Америці порівняльні переваги у виготовленні трудомістких товарів, незважаючи на відносний надлишок капіталу. Модикей Крейнін, вивчаючи вплив на діяльність ТНК відмінностей у продуктивності праці всередині країни і за кордоном, розглянув цю пропозицію. Він дійшов висновку, що продуктивність праці у Сполучених Штатах Америки справді набагато вища, ніж в інших країнах, але не настільки, щоб цим зняти парадокс Леонт'єва.

Інше пояснення більш переконливе: В. Леонт'єв помилково нехтував величиною капіталу, що вже вміщений у праці, не врахував, що істотну кількість капіталу було вкладено в робочу силу у вигляді освіти і підготовки. Наприклад, коли архітектор проектує будівлю, то лише невелика частина вартості його роботи пов'язана власне з працею, а основна частка безпосередньо пов'язана з великими капіталовкладеннями в його освіту. Пітер Кенен спробував перевірити, чи матиме місце парадокс Леонт'єва, якщо правильно визначити величину капіталу, вже вкладеного в робочу силу. Результати показали, що це коригування привело до зняття парадоксу. П. Кенен виявив, що американський експорт справді був капіталомістким після підрахування капіталу, інвестованого в робочу силу. Згодом цей висновок підтвердили дослідження Вільяма Бренсона та Ніколоса Монойоїса. Виявилося, що парадокс Леонт'єва був наслідком обчислювальної помилки, а не неправильності теорії Хекшера—Оліна.

Можемо зробити загальний висновок: в основі міжнародної торгівлі лежить різна здатність країн ефективно виробляти різні товари, що ґрунтується на 1) природних та 2) набутих порівняльних перевагах таких як відмінності у співвідношенні чинників виробництва, в рівні застосовуваної технології, що визначають виробничі можливості і приводять до різниці у витратах виробництва. Порівняльні переваги є також наслідком рівня культури, пріоритетів в освіті, наукових дослідженнях. Так, здатність США утримати порівняльні переваги у виробництві багатьох товарів залежить не лише від розмірів праці і капіталу, й від здатності «вирощувати і захищати ідеї».

І ще одне зауваження: концепцію порівняльної переваги не можна розуміти спрощено, застосовувати без урахування специфіки тієї чи іншої країни, того чи іншого періоду розвитку світового співтовариства. Наприклад, якщо в країні існує негнучка заробітна плата, якщо проводиться недалекоглядна фіскальна та грошова політика, тоді благо від дешевих імпортованих товарів (внаслідок міжнародної спеціалізації) може обернутися лихом безробіття.

## ПЕРЕВАГИ СПОЖИВАЧІВ (ПОПИТ)

У розглянутих теоріях причини торгівлі, її структура, напрями товарних потоків пояснювалися чинниками, що лежать на боці виробництва, тобто пропозиції. При цьому підкреслювалися відмінності між країнами. Реально ж існуюча торговельна практика не вписувалась повністю в теоретичні моделі порівняльних переваг. Так, було зазначено, що теорія Хекшера-Оліна пояснює, в основному, торгівлю первинними товарами (сировиною, матеріалами, напівфабрикатами тощо), а торгівля готовими товарами, особливо новими, значною мірою залежить від споживчих переваг і доходів. Теорія порівняльних переваг не пояснює також і той факт, що нині більша частина торгівлі здійснюється між явно схожими (подібними) промислово розвинутими країнами, розташованими в помірному кліматі, які мають населення з високим рівнем освіти, доходів і схожими споживчими перевагами. США, наприклад, схильні торгувати з Японією і Західною Європою споживчими товарами, а торгівля з країнами з іншими смаками і доходами частіше зводиться до обміну сировинними матеріалами. Ці тенденції підтвердили у своїх емпіричних працях Джон Харкнесс та Джон Ф. Кайл. А відтак подальший розвиток і поглиблення теорії міжнародної торгівлі пов'язані з включенням у вихідну модель чинника попиту. «Займатися міжнародною торгівлею, – пише П. Х. Ліндерт, – розібравшись із пропозицією і не знаючи нічого про попит, – все одно, що різати однією половиною ножиць або аплодувати однією долонею».

Вигідність спеціалізації і торгівлі, напрями товарних потоків (експорт-імпорт) визначаються не лише законом порівняльних переваг (тобто пропозицією), а й відмінностями в перевазі споживачів (тобто попитом). Якщо країна не має у виробництві якого-небудь товару порівняльних переваг, а на цей товар є підвищений попит на світовому ринку, то цей товар експортуватиметься. Це доводить сучасна теорія міжнародної торгівлі – так звана стандартна модель міжнародної торгівлі, яка ґрунтується на працях Ф. Еджуорта та Г. Хаберлера. Модель розглядає як пропозицію так і попит товарів. Вихідним припущенням відносних переваг є різниця у виробничих

можливостях та рівнях споживання. Країни можуть торгувати одна з одною, якщо в них не однакове співвідношення виробництва різних товарів. Різниця у відносних цінах на товари в різних країнах свідчить про їх порівняльні переваги та створює основу для взаємовигідної торгівлі. Якщо співвідношення виробництва товарів у торговельних партнерів однакове, то торгівля буде ґрунтуватися на різниці в смаках та перевагах споживачів, що визначає порівняльну перевагу кожної країни та створює основу для спеціалізації виробництва й взаємовигідної торгівлі. Таким чином, відмінності у перевагах споживачів пояснюють торгівлю між подібними країнами. Теорія подібності країн вбачає причину великої і зростаючої частки обсягу торгівлі готовими виробами між ПРК в тому, що в цих країнах є схожі сегменти ринку (споживчі переваги) внаслідок близькості рівнів доходів населення, культурної схожості, історичних зв'язків тощо.

Попит на товари в кожній з країн може бути різним, тому виграш від торгівлі розподіляється в різній пропорції. Виграш від торгівлі складається з виграшу від обміну та виграшу від спеціалізації.

Виграш від обміну – це переваги, які країна отримує через те, що вона вступила в торговельні відносини з іншими країнами. Наприклад, в умовах торгівлі країна А з деяких обставин не може спеціалізуватися на виробництві товару своєї порівняльної переваги і продовжує його виробляти в тих самих обсягах, що й до торгівлі. Однак світова відносна ціна більша від внутрішньої відносної ціни країни А. Тому країна і без спеціалізації має деякий ціновий запас. Вона продає по світовій ціні визначену кількість свого товару та отримує в обмін інший товар від іноземного торговельного партнера. Споживання збільшується, й оскільки спеціалізації немає, то це свідчить про одержання країною А виграшу тільки від обміну.

Виграш від спеціалізації країна отримує через те, що в умовах торгівлі вона зосереджується на виробництві товарів своєї порівняльної переваги. Так, спеціалізація країни А на виробництві певного товару дає змогу збільшити його випуск та обміняти на більшу кількість іншого товару з країни торговельного



партнера. Споживання зростає, і країна А виграє ще більше.

Подальший розвиток стандартна модель одержала в працях англійських економістів А. Маршалла, Ф. Еджуорта, Д. Міда. Завдяки їхнім дослідженням розроблено модель загальної рівноваги, яка остаточно узагальнює попит та пропозицію як на внутрішньому, так і на міжнародному ринках. У ній розглядається більш точний метод визначення відносної ціни товару в умовах торгівлі, кількісних обсягів експорту та імпорту в межах сукупного попиту та пропозиції.

### 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.

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 продаж низький. Через витрати по впровадженню цього продукту прибутки теж низькі;

- 2) стадія зростання характеризується збільшенням прибутків і зростанням продаж;

- 3) на стадії зрілості через розвиток конкуренції і насичення ринку продаж

і прибутки стабілізуються;

4) на стадії спаду рівень продаж і прибутків падає.

Р. Вернон припустив, що у встановленні торговельних зв'язків між країнами важливу роль відіграють технології і дослідження. Він доводив, що в ТНК 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 імовірніше 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.

**Теорій економії на масштабах виробництва** не пов'язана з теоріями порівняльних переваг чи співвідношення чинників виробництва. Вона визнає наявність різного рівня монополізації ринків і неоптимального використання чинників виробництва.

У 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 виробництва на одиницю призводить до зростання виробництва більше, ніж на одиницю.

Теорія економії на масштабах виробництва пояснює торгівлю між країнами, котрі близькі за наділеністю чинниками виробництва настільки, 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 їхня ціна падає.

**Теорія представницького попиту С. Ліндера (1961)** бере за основу обсяг обміну подібними товарами між країнами з порівняльним рівнем розвитку, відкидаючи теорію Хекшера-Оліна. Новий підхід спирається на такі принципи:

- умови виробництва залежать від умов попиту. Ефективність виробництва тим вища, чим більший 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».

### ***3.2. Специфічні риси міжнародної торгівлі***

Міжнародна торгівля – це особлива сфера міжнародних економічних відносин. Вона має ряд специфічних рис, котрі відрізняють її від внутрішньо-

національної торгівлі. Ці специфічні риси виділяють міжнародну торгівлю в предмет спеціального дослідження, потребують модифікації звичайних інструментів економічного аналізу. До специфічних рис міжнародної торгівлі відносять:

- наявність різних валют;
- державне втручання та контроль;
- відмінності в здатності до переміщення чинників виробництва між країнами і всередині країни;
- багаторівнева структура сучасної світової торгівлі;
- глобальний характер конкурентної боротьби і множинність цін;
- наявність двох взаємопов'язаних видів торговельних операцій.

**Наявність різних валют.** Головна відмінність міжнародної торгівлі від внутрішньої полягає в тому, що в міжнародній торгівлі здебільшого задіяні різні валюти. Виняток становлять хіба що країни-члени Європейського союзу, де запроваджено спільну валюту – євро. Але йдеться не лише про існування окремих національних валют, а й про можливу зміну їхнього цінового співвідношення. Ці зміни ускладнюють валютний обмін.

**Державне втручання та контроль.** У кожній країні є не лише своя власна валюта, а й свій власний уряд, який активно втручається і піддає жорсткому контролю відносини міжнародної торгівлі та пов'язані з торговельними операціями валютно-фінансові відносини. Це втручання та 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 мит і обмежень на імпорт, експортні субсидії, своє власне податкове законодавство тощо. Подібне втручання та контроль протизаконні всередині країни. Яскравим свідченням цього є Конституція США, яка активно виступає проти локальних торговельних бар'єрів, забороняє існуючу диференціацію податкового законодавства між штатами.

**Відмінності в переміщенні чинників виробництва.** Розглядаючи

особливості міжнародної торгівлі, класики політичної економії вказували на те, що чинники виробництва переміщуються всередині країни, але не між країнами. Мобільність чинників виробництва породжує тенденцію до вирівнювання доходів на різні чинники виробництва всередині країни, але не між країнами. Звідси висновок: якщо чинники виробництва не можуть вільно переміщуватися між країнами, то рух товарів і послуг ефективно заповнює цю прогалину.

Неокласична школа робить ряд доповнень. Представники цієї школи допускають деяку здатність чинників виробництва до переміщення між країнами, однак вона істотно нижча, ніж усередині країни. Мовні та культурні бар'єри, імміграційні закони ставлять жорсткі перешкоди на шляху трудової міграції. Капітал також переміщується всередині країни більш вільно, ніж між різними країнами, що зумовлено наявністю інституційних бар'єрів, відмінностями в податкових законодавствах, в інших заходах державного регулювання економіки та бізнесу. Припущення про нижчу здатність чинників виробництва до переміщення між країнами дає змогу зробити такий висновок: міжнародна торгівля заповнює прогалину, породжену відмінностями в ступені мобільності ресурсів усередині країни і між країнами, виступає заміном міжнародної мобільності ресурсів.

**Багаторівнева структура світової торгівлі.** За визначенням, міжнародна торгівля є обміном товарів та послуг між країнами (фірмами різних країн), пов'язаними з проходженням товарів через національні митні кордони окремих держав. Але зараз товарний обмін між країнами створює лише один з рівнів світової торгівлі. У зв'язку з регіональною економічною інтеграцією поряд з історично розвинутими торговельними зв'язками між країнами виникли такі види торгівлі, як внутрішньорегіональна та міжрегіональна, коли внутрішні митні кордони між країнами, що входять до регіональних торговельних союзів, перетворилися на загальний кордон регіону. Внутрішньорегіональний торговельний обіг має тенденцію до зростання. Так, частка внутрішньоблокової торгівлі в загальному товарообігу блоку займала у 2006 р.: в ЄС – 61,6 %;

АСЕАН – 24 %; НАФТА – 56,5 %.

Виникнення і швидке зростання числа транснаціональних корпорацій (ТНК) ознаменували появу ще одного рівня міжнародної торгівлі: внутрішньофірмової торгівлі, тобто торгівлі між підрозділами, дочірніми підприємствами однієї і тієї ж ТНК. Це, по суті, якісно новий сектор світової торгівлі: наднаціональний товарообіг. Його частка у світовій торгівлі постійно зростає. Нині транснаціональні корпорації контролюють понад 50 % промислового виробництва і полонину зовнішньої світової торгівлі.

### МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНЦІЯ

Для забезпечення всього спектра торговельних відносин дедалі частіше застосовується термін «світова торгівля», а термін «міжнародна торгівля» вживають не лише до торгівлі між країнами, але й до всіх існуючих типів торговельних потоків.

Відомо, що характер конкуренції безпосередньо залежить від типу ринку. В економічній літературі виділяють чотири типи ринку, кожний з яких ставить свої проблеми в галузі конкуренції та ціноутворення: ринок чистої конкуренції; ринок монополістичної конкуренції; олігополістичний ринок; чиста монополія.

На світовому ринку переважає олігополістична конкуренція, тобто конкуренція декількох великих фірм, що контролюють значну частину виробництва і збуту того чи іншого товару. Характерною рисою такої конкуренції є взаємозв'язок фірм, що входять в олігополію, при прийнятті рішень щодо цін та обсягів виробництва. Олігополістична конкуренція передбачає наявність стимулів до погоджених дій або таємної змови (тобто встановлення монополії) при визначенні обсягів виробництва та цін або їх зміні. За олігополії фірми прагнуть уникнути війни цін і надають перевагу недійовій конкуренції, вважаючи, що нецінова конкуренція дає більш тривалі переваги перед конкурентами. Олігополісти, як правило, мають значні фінансові ресурси, щоб використати новизну, прогресивність, надійність конструкції, оперативність технічного обслуговування і т. ін. як ключові чинники конкурентоспроможності. Ці параметри купівельної переваги

утворюють нові епіцентри конкурентної боротьби і ґрунтуються на таких передумовах конкурентоспроможності товару, як конкурентоспроможність фірми і конкурентоспроможність країни. В умовах олігополістичної конкуренції фірми, спираючись на високу конкурентоспроможність країни, найчастіше сповідують такий принцип мистецтва конкуренції, як умілий відхід від неї.

Особливістю міжнародної конкуренції є її глобальний характер. Стратегія конкурентної боротьби на світовому ринку безпосередньо залежить і від загального стану світового господарства, і від соціально-економічного становища різних країн, їх торговельної, валютно-кредитної політики, від дій міжнародних економічних угруповань та міжнародних економічних організацій. У зв'язку з цим міжнародному бізнесу доводиться вирішувати дилеми:

- диференціація продукції по країнах або стандартизація;
- адаптація стратегії та методів конкуренції до місцевих умов або орієнтація на глобальні підходи (наприклад, використання так званого «ефекту переливу» – розробка програми маркетингу на ряд країн);
- підвищення ефективності за рахунок філій в окремих країнах або підвищення ефективності в глобальному масштабі тощо.

Глобальність міжнародної конкуренції породжує множинність цін міжнародної торгівлі. Множинність цін означає, що на один і той самий товар може мати ряд цін залежно від умов ринку тієї чи іншої країни, регіону та характеру угод: ціни за звичайними комерційними угодами; ціни за кліринговими угодами; ціни за програмами допомоги тощо. При виділенні з багатьох цін світової ціни використовують, як правило, два основних критерії:

- ◆ за цією ціною укладаються великі комерційні угоди, що передбачають непов'язані експортні та імпорتنі операції;
- ◆ світовими визнаються ціни угод, здійснених у найважливіших центрах світової торгівлі.

Ціни деяких національних ринків відіграють спрямовуючу роль.

Для орієнтації в рівні та динаміці світових цін необхідно знайти основні види цін, що публікуються: довідкові ціни, які публікуються у спеціальних бюлетенях, експортних прейскурантах; ціни статистики зовнішньої торгівлі, які відображають ціни реальних угод у міжнародній торгівлі; біржові котирування, які показують реальні ціни на біржі; ціни аукціонів, що фіксують реальні ціни угод на аукціонах; публіковані ціни фактичних угод і контрактів.

## ТРАНСФЕРНІ ЦІНИ

Зростання в міжнародній торгівлі частки внутрішньокорпоративних товарних потоків істотно підвищує значення трансферних (виутрішньофірмових) цін у системі світових цін.

**Трансфертні ціни** – умовно-розрахункові ціни, які використовуються в межах ТНК для встановлення господарських зв'язків між їхніми підрозділами, що знаходяться в різних країнах. Вони формуються залежно від стратегії ТНК і становлять предмет комерційної таємниці. Звідси – численні зловживання ТНК по відношенню до суб'єктів світового господарства, в тому числі до окремих держав та профспілкових організацій.

## ОСНОВНІ ВИДИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ:

### ЕКСПОРТ ТА ІМПОРТ

Специфікою міжнародного обміну є наявність двох різних видів торговельних операцій: експорту та імпорту.

Експортна операція являє собою продаж іноземному покупцеві товару з вивезенням його з країни продавця за кордон. Особливим різновидом експорту є реекспортна операція. Остання являє собою купівлю товару в іноземного продавця, ввезення його в країну покупця, а потім перепродаж цього товару (без його перероблення) за кордон іноземному покупцеві.

Імпортна операція являє собою купівлю товару в іноземного продавця і ввезення його в країну покупця. Різновидом імпорту слід вважати реімпортну операцію, тобто зворотне ввезення з-за кордону вітчизняного товару, який не піддавався там переробленню.



Правовою формою, що відображає зовнішньоторговельні операції, є контракт. Його предметом може виступати: купівля-продаж товару; виконання підрядних робіт; оренда; обмін.

Відповідно до предмета договору виділяють такі види зовнішньоторговельних контрактів:

- контракт купівлі-продажу;
- контракт оренди;
- підрядні контракти;
- контракт при зустрічній торгівлі.

### ***3.3. Значення міжнародної торгівлі***

Нині жодна країна світу не може обійтися без зовнішньої торгівлі. За допомогою зовнішньої торгівлі національна економіка взаємодіє з господарствами інших країн. Водночас вона є основним каналом, за допомогою якого світовий ринок через посередництво інтернаціональної вартості, світових цін впливає на національне виробництво, диктуючи конкурентні техніко-економічні параметри виробництва, рівень витрат, стандарти якості, критерії ефективності тощо. Світова торгівля є рушієм виробництва як окремих країн та регіонів, так і світового господарства в цілому, оскільки вона забезпечує раціональніше використання матеріальних та людських ресурсів на всіх рівнях господарювання. Світове виробництво, як і виробництво окремих країн та регіонів, протягом останніх 30 років стало дедалі більше залежати від зовнішньої торгівлі.

Міжнародна торгівля є важливим засобом збалансованості між виробничими можливостями та перевагами споживачів, дає змогу отримувати продукти, в яких відчувається дефіцит, і реалізувати надлишок, який не поглинається внутрішнім ринком. Тим самим міжнародна торгівля дає змогу досягти вищого рівня задоволення потреб для населення кожної з торгуючих країн (хоча, може, і не однаковою мірою).

Для бізнесу значення світової торгівлі визначається тим, що вона є актом

реалізації додаткової вартості, вміщеної в експортованих товарах, і чинником, що діє проти тенденції норми прибутку до зниження (зниження витрат виробництва).

Всі країни так чи інакше залежать від міжнародної торгівлі. Але міра залежності різна. Вона визначається як відношення половини вартості міжнародної торгівлі (експорт та імпорт) до валового внутрішнього продукту.

Для невеликих розвинутих країн (Бельгії, Нідерландів, Швейцарії, Данії, Швеції та ін.) цей показник становить 40-90 %.

Для великих розвинутих країн (Німеччини, Англії, Франції тощо) – від 25 до 35 %. Для США та Японії – близько 11 %. США — країна континентального розміру, з величезними людськими та природними ресурсами. Вона може виробляти більшість необхідних товарів. Але ці товари можуть вироблятися у США з відносно більшими витратами, ніж імпортні товари. Така орієнтація могла б знизити високий життєвий рівень Америки. Країни Східної Європи значно більше залежать від зовнішньої торгівлі, ніж США та Японія.

Для країн, що розвиваються, залежність від міжнародного торгівлі велика. Включення цих країн до міжнародного та світогосподарського поділу праці повинно орієнтуватися на взаємозалежність у міжнародній торгівлі.

Хоча за загальним обсягом операцій у системі світогосподарських зв'язків міжнародна торгівля останнім часом втратила провідне місце, її обсяг і значення зростає. Про це свідчить зростання обсягів міжнародної торгівлі. Економісти навіть стверджували про вибуховий характер цього зростання в 90-х роках ХХ ст., коли обсяги міжнародної торгівлі зростали на 6 % щорічно. За останні 30 років міжнародна торгівля досягла вищих темпів зростання в 2000 р. – 12,5 %, що становило приблизно 8 трлн. дол. США. За даними експертів ОЕСР, обсяг міжнародної торгівлі у 2006 р. зріс на 9,6 %, у 2007 р. – на 7,7 %, у 2008 р. – 8,4 %. Такий прискорений 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 %, а також із поглибленням поділу праці, спеціалізації і кооперування виробництва.

Швидкі темпи зростання міжнародної торгівлі сприятливо впливають на економіку країн, що розвиваються, стимулюючи їх експорт. Середньорічне зростання експорту цих країн становили в середньому за період 2003-2006 рр. близько 12 %.

Світова організація торгівлі (СОТ) прогнозує подальше зростання обсягів міжнародної торгівлі у ХХІ ст. Реалізму прогнозам СОТ надає те, що ця організація виходить з багатофакторного аналізу в прогнозуванні основних тенденцій розвитку міжнародної торгівлі: поліпшення господарської кон'юнктури в розвинутих індустріальних країнах, а також у країнах Південно-Східної Азії та Латинської Америки; активне включення до міжнародної торгівлі країн Центральної та Східної Європи тощо.

Важливо відзначити, що зростання обсягів міжнародної торгівлі випереджає зростання обсягів виробництва. У 2006 р. зростання обсягу виробництва становило 3 %. Це відбувається за рахунок 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 достатньо зазначити, що в ЄС – найбільш інтегрованому міжнародному економічному угрупованні – торгівля випереджала виробництво у 3 рази.

# ТЕМА 4

## СТРУКТУРА ТА ДИНАМІКА МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

### *План лекції*

- 4.1. Територіальний аспект структури та динаміки міжнародної торгівлі*
- 4.2. Структура міжнародної торгівлі за групами та видами продукції*
- 4.3. Структура міжнародної торгівлі за товарними формами*
- 4.4. Структура міжнародної торгівлі за рівнем торгових потоків*
- 4.5. Зовнішньо-торгівельні зв'язки України*

Світова торгівля розподіляється та змінюється нерівномірно як територіально, так і за видами продукції, товарними формами та видами торговельних відносин. Сучасні тенденції в структурі та динаміці світової торгівлі зумовлені динамікою розвитку суспільного поділу праці у світогосподарській сфері. Знання структури світової торгівлі та її динаміки необхідні для успішного ведення міжнародного бізнесу.

#### ***4.1. Територіальний аспект структури та динаміки міжнародної торгівлі***

Географічна структура світової торгівлі відображає як загальний стан світової економіки, так і її структуру, що ґрунтується на класифікації країн, котра використовується в дослідженнях і розрахунках установ та організацій ООН. Як вже відмічалось, за цією класифікацією країни поділяються на три основні групи (з підгрупами): промислово розвинуті країни (ПРК) з ринковою економікою та високим рівнем доходів населення; країни з перехідною економікою (колишні країни з централізовано-плановою економікою); країни, що розвиваються, включаючи нові індустріальні країни (НІК).

Динаміку їхнього розвитку характеризують дані табл. 4.1 та рис. 4.1.

Після Другої світової війни домінуюче становище в торгівлі займали США. У 1953 р. їх експорт перевищував сумарний експорт Англії, Франції та Німеччини. З тих пір частка США в міжнародній торгівлі знизилась майже наполовину. З 1989 р. їх випереджає ФРН, яка посідає перше місце серед світових експортерів. Знизилась частка Англії, а Японія, яка в 1963 р. посідала лише 14-те місце, перемістилась на 3-є місце, істотно наблизившись до США. Поліпшили свої позиції Франція та Італія. В групі країн, що розвиваються, зростання експорту відбулося в країнах Перської затоки. У Південно-Східній Азії значно збільшили експорт Тайвань, Гонконг, Південна Корея та Сінгапур. Вчотирьох вони реалізують 9,6 % світового експорту проти 6,5% Японії. Ці країни забезпечують 16 % загального імпорту промислової продукції в США та 29 % для Японії (головним чином високотехнологічні товари).

## Динаміка розвитку світової торгівлі товарами та послугами

Показники	Темпи приросту, %			
	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.
Світова торгівля товарами та послугами	4,9	9,9	7,4	7,6
<i>Імпорт</i>				
Промислово розвинуті країни	3,6	8,5	6,5	6,3
Країни, що розвиваються та країни з перехідною економікою розвиваються, та країни з перехідною економікою	8,9	15,5	12,0	11,0
<i>Експорт</i>				
Промислово розвинуті країни	2,8	8,1	5,9	6,8
Країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою	10,7	13,8	9,9	9,7

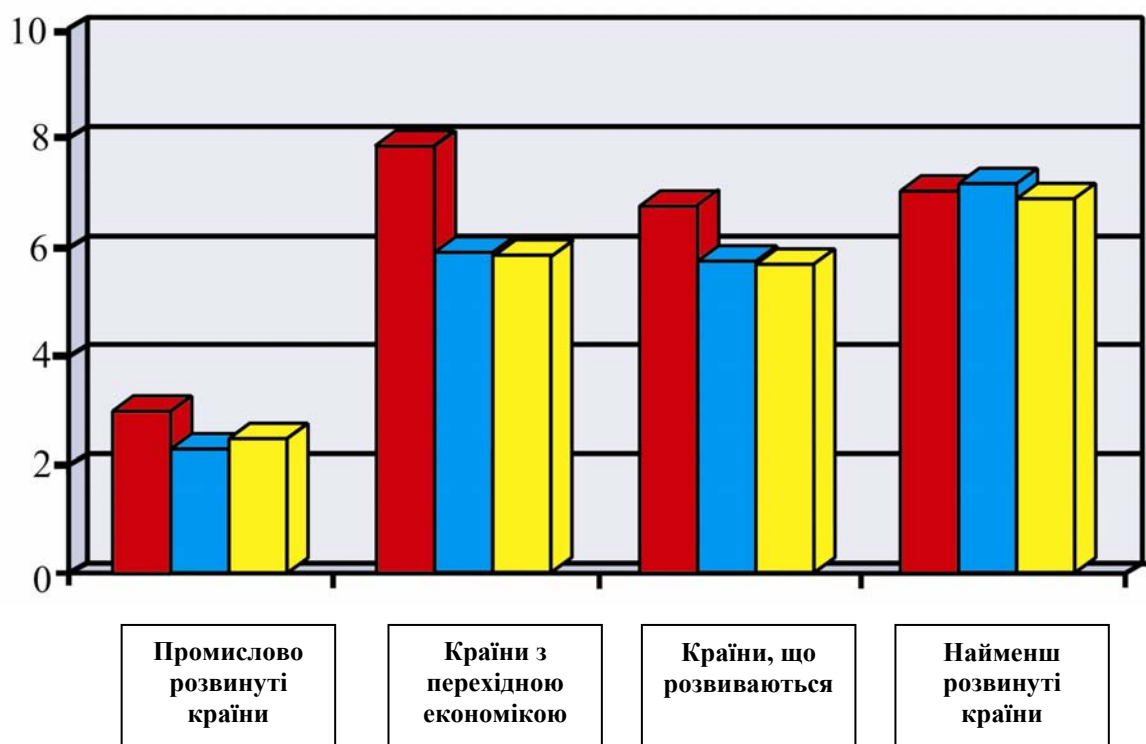


Рис. 4.1. Економічне зростання в країнах, що розвиваються, порівняно з промислово розвинутими країнами

Такі країни, як Бразилія, Мексика, Аргентина, Індія, а тепер і Китай, мають досить місткий національний ринок. Одні з них (Бразилія, Мексика) більше орієнтовані на експорт, інші (Індія, Аргентина) – більше на внутрішній ринок.

Конкуренція НПК проявляється на трьох рівнях: на внутрішньому ринку деяких з них, на внутрішніх ринках усієї сукупності країн, що розвиваються, і на ринку промислово розвинутих країн. На ринку ПРК країни, що розвиваються, завойовують такі сектори, як текстиль, одяг, шкіри, транзистори, телевізори тощо.

Закон порівняльних переваг невблаганно розширює в ПРК ринки збуту для трудомісткої продукції країн, що розвиваються.

Провідні експортери та імпортери у світовій торгівлі товарами представлені в табл. 4.2.

Таблиця 4.2

#### **ОСНОВНІ КРАЇНИ-ЕКСПОРТЕРИ ТА КРАЇНИ-ІМПОРТЕРИ У СВІТОВІЙ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ В 2006 РОЦІ**

<b>Країн експортери</b>	<b>Обсяг, млрд. дол.</b>	<b>Частка, %</b>	<b>Країни імпортери</b>	<b>Обсяг, млрд. Дол.</b>	<b>Частка, %</b>
Німеччина	1112	9,2	США	1920	15,5
США	1037	8,6	Німеччина	910	7,4
Китай	969	8,0	Китай	792	6,4
Японія	647	5,4	Велика Британія	601	5,0
Франція	490	4,1	Японія	577	4,7
Нідерланди	462	3,8	Франція	533	4,3
Велика Британія	449	3,7	Італія	436	3,5
Італія	410	3,4	Нідерланди	416	3,4
Канада	388	3,2	Канада	357	3,0
Бельгія	372	3,1	Бельгія	356	2,9
Корея	326	2,7	Гонконг	336	2,7
Гонконг	323	2,7	Іспанія	319	2,6
Російська Федерація	305	2,5	Корея	309	2,5
Сінгапур	272	2,3	Мексика	268	2,2
Мексика	250	2,1	Сінгапур	239	2,0

З таблиці видно, що із 15 провідних країн-експортерів та імпортерів вісім знаходяться в Західній Європі, що свідчить про ключову роль цього регіону в світовій економіці.

Порядок країн не один і той самий для експортуючих і імпортуючих країн. Наприклад, шосте місце Нідерландів у списку експортуючих країн і восьме в списку імпортуючих свідчить про пасивний торговельний баланс.

Сукупний експорт цих 15 країн становить 64,8% світового експорту, а сукупний імпорт – 68,1 % світового імпорту. На решту країн припадає 35,2 та 31,9 % відповідно.

Інтенсивність товарних потоків значно розрізняється за країнами та регіонами (табл. 4.3). Понад 40 % світового експорту та імпорту припадає на Західну Європу, приблизно 15 % – на Північну Америку.

Таблиця 4.3.

### ГЕОГРАФІЧНА СТРУКТУРА СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ ЗА ОКРЕМИМИ РЕГІОНАМИ В 2006 Р.

Обсяг		Регіон	Імпорт	
			Обсяг	
Млрд. дол.	%		Млрд. дол.	%
12 062	100,0	Світ	12380	100,0
1675	13,9	Північна Америка	2546	20,6
426	3,5	Латинська Америка	351	2,8
4957	41,1	Європа	5218	42,1
4527	37,5	Європейський Союз	4743	38,3
305	2,5	Російська Федерація	164	1,3
361	3,0	Африка	290	2,3
644	5,3	Ближній Схід	373	3,0
3276	27,2	Азія	3023	24,4
647	5,4	Японія	577	4,7
969	8,0	Китай	792	6,4
120	1,0	ІНДІЯ	124	0,8
844	7,0	Східна Азія	787	6,4
190	1,6	Меркосур	134	1,1
771	6,4	Асеан	683	5,5



Перше місце за обсягом експорту та імпорту на світовому ринку посідає Європа, друге місце належить Азії, третє місце займають країни Північної Америки.

Внесок у світову торгівлю регіонів Латинської Америки, ближнього Сходу та Африки незначний. Країни Центральної Європи, як і країни СНД, також відіграють незначну роль у міжнародній торгівлі, їх зовнішні економічні зв'язки перебувають в стадії формування.

Переважає частина світової торгівлі припадає на ПРК. Протягом десятиліття частка цих країн становила 70 % світового товарообігу. При цьому близько 80 % експорту ПРК призначається для інших промислово розвинутих країн. На частку країн, що розвиваються, припадає 22-25 %, на країни з перехідною економікою – 8 %. Експорт країн, що розвиваються, до аналогічних країн становить лише близько 25 % усього експорту, 2/3 експорту спрямовується на ринки розвинутих країн.

Дані про динаміку міжнародної торгівлі показують, що за останнє десятиліття експорт ПРК зріс майже у 2 рази, а країн, що розвиваються, – менше ніж у 1,5 разу, імпорт – відповідно в 1,5 разу і більш ніж у 2 рази.

Дуже важливу частину світової торгівлі становить регіональна торгівля. Лідирує в цьому напрямі ЄС, частка якого в світовій торгівлі сягає 38,7 %. При цьому внутрішньо регіональні потоки ЄС становлять близько 25 % міжнародної торгівлі.

Інтеграція тихоокеанських країн охоплює понад 27 % світової торгівлі і має тенденцію до зростання. Істотна частина світової торгівлі припадає на товарообмін між країнами, які пов'язані між собою історично та географічно, Наприклад, США – Канада, Мексика – Латинська Америка або Японія – країни Азії, що розвиваються, та ін.

#### **4.2. Структура міжнародної торгівлі за групами та видами продукції**

Товарна структура світової торгівлі значною мірою визначається законом порівняльних переваг. «Недостатні елементи», необхідні для відтворюваного процесу, країни імпортують з-за кордону. Для покриття імпорту товари, за якими країна має порівняльні переваги, ідуть на експорт.

У торгівлі товарами характерною тенденцією є зростання частки торгівлі продукцією обробної промисловості (близько  $\frac{1}{4}$  вартісною обсягу світового експорту) і скорочення частки сировини й продовольства. 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 (табл. 4.4).

Таблиця 4.4

#### **ЗРОСТАННЯ ОБСЯГІВ СВІТОВОГО ТОВАРНОГО ЕКСПОРТУ І ВИРОБНИЦТВА ЗА ОСНОВНИМИ ГРУПАМИ ТОВАРІВ, %**

	<b>1990</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2005</b>
Гірничодобувна промисловість	1,5	3,5	1,5	-2,5	3,5
Експорт мінеральної сировини	4,0	9,5	4,0	-1,5	0,5
Обробна промисловість	2,5	5,5	2,5	3,5	6,0
Експорт продукції обробної промисловості	7,5	12,0	5,0	7,0	14,5
Світове товарне виробництво	2,5	4,5	2,0	2,5	4,8
Світовий товарний експорт	7,0	11,0	5,0	5,0	8,0
Світовий ВВП	2,0	3,5	2,0	3,0	4,3

У світовій торгівлі товарними видами продукції найвищі показники зростання мають паливні види продукції (50 % зростання, або до 630 млрд. дол.) та офісне устаткування (20 % зростання, або до 940 млрд. дол.).

В той час, як згадані види продукції досягають найвищого зростання серед всіх основних груп у 90-х роках, частка паливної продукції, яка досягла 10 % світової торгівлі в 2005 р., не дуже змінилась порівняно з рівнем 1990 р. Світовий експорт сільськогосподарської продукції досяг найменшого показника зростання серед усіх інших категорій у 2005 р. (він підвищився на 2 % і досяг 650 млрд. дол.); внаслідок цього його частка у світовій торгівлі товарами впала до рекордно низького рівня – 9 %.

Товарна структура в розрізі регіонів характеризується даними табл. 4.5.

Таблиця 4.5

### СТРУКТУРА СВІТОВОГО ТОВАРООБІГУ

Регіон	Сільське господарство		Добувна промисловість		Обробна промисловість		Разом	
	млрд. дол	%	млрд. дол	%	млрд. дол	%	млрд. дол	%
Західна Європа	237,9	11,0	143,1	6,6	1785,1	82,4	2166,1	100
Азія	113,6	8,4	92,1	6,8	1143,3	84,8	1349,0	100
Північна Америка	110,4	12,8	61,5	7,2	687,9	80,0	859,8	100
Латинська Америка	68,8	24,7	64,7	23,3	114,6	60,0	278,1	100
Центральна та східна Європа, країни Балтії та СНД	21,9	12,6	53,9	30,9	98,7	56,5	174,5	100
Африка	21,7	18,9	59,5	51,8	33,6	29,3	114,8	100
Близький Схід	5,7	3,5	122,8	75,5	34,1	21,0	162,6	100
<b>Разом</b>	<b>579,9</b>	<b>11,4</b>	<b>597,6</b>	<b>11,7</b>	<b>3927,3</b>	<b>76,9</b>	<b>5104,8</b>	<b>100</b>

Наведені в таблиці дані свідчать про взаємозв'язки між рівнем економічного розвитку країн і структурою їхнього 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 (понад 4/5 обсягу зовнішньоторговельного обігу). А в країнах Близького Сходу та Африки, які володіють багатими природними ресурсами, досить висока частка видобувної промисловості. Європейські країни з перехідною економікою 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 +19,2 пункти) і порівняно низька – продукції обробної промисловості (відхилення від середнього показника становить +20,4 пункти).

В товарній структурі експорту та імпорту ПРК вища частка експорту готової продукції порівняно з її імпортом, вища частка імпорту палива, приблизно рівна частка імпорту та експорту сировини, харчових та сільськогосподарських продуктів, зменшення частки експорту та збільшення частки імпорту текстильних виробів, збільшення імпорту хімічних продуктів, машин і транспортного устаткування.

У товарній структурі країн, що розвиваються (КР спостерігається скорочення частки палива, харчових продуктів та сільськогосподарської сировини в експорті, та машин, продукції металообробної промисловості – в імпорті).

У країнах з перехідною економікою з усіх позицій частка як у експорті, так і в імпорті (крім палива) в загальному обсязі товарообігу істотно скоротилася.

Науково-технічний прогрес дедалі більше впливає на динаміку структури світової торгівлі. Нині переважна частина інноваційної продукції створюється і реалізується всередині ПРК. Водночас у торгівлі промисловими виробами з'явилися товарні потоки, які перейшли з експорту ПРК в експорт країн, що розвиваються. Формування таких потоків пов'язане з «життєвим циклом»

нових товарів. Новий товар, як правило, з'являється в ПРК з високим рівнем доходів, оскільки економічно новітні товари належать до предметів розкоші. З часу, коли продукт стає більш стандартизованим, його виробництво в країні з високим рівнем технології втрачає сенс. Виробництво цього товару переміщується в інші країни, котрі можуть використати стандартну технологію і дешеву робочу силу. Нарощуючи випуск, ці країни (наприклад, КР) набувають порівняльної переваги і в певний час можуть стати експортерами цього товару. А батьківщина інноваційного товару може втратити свою порівняльну перевагу (якщо не з'являться нові інновації) і перетворитися на імпортера цього товару.

Відзначимо ще один напрям структурних змін у світовій торгівлі. Він характерний для ПРК з високим рівнем доходів, у торгівлі між якими збільшується частка предметів розкоші – товарів тривалого користування – та зменшується частка предметів першої необхідності. Зокрема, знижується частка продовольства.

#### ***4.3. Структура міжнародної торгівлі за товарними формами***

Традиційно об'єкти міжнародної торгівлі розподіляються на товар-продукт (паливно-сировинні, сільськогосподарські, промислові товари) та товар-послугу. Співвідношення між торгівлею товарами та послугами у світовій торгівлі в 2005 р. наведено в табл. 4.6.

У розвитку світового товарного обігу чітко простежується тенденція до зниження традиційних одиничних товарів і появи **нових товарних форм**: товару-групи, товару-об'єкта, товару-програми.

Одиничний товар був типовим для ранніх стадій становлення міжнародної економіки. Ця різноманітність товару завоювала значну сферу поширення у зв'язку з розвитком міжнародного поділу праці, ускладненням та диференціацією суспільних потреб. Однак зона одиничного товару відносно звужується. Вона створює нижній, кон'юнктурний поверх світових товарних потоків.

**ЧАСТКА ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ ТА ПОСЛУГАМИ В  
ЗАГАЛЬНОМУ ОБСЯЗІ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ**

Експорт				Імпорт		
Обсяг, млрд. дол.	Частка торгівлі, %			Обсяг, млрд. дол.	Частка торгівлі, %	
	товарами	послугами			товарами	послугами
12690	81,0	19,0	Світ	12610	81,4	18,6
1909	77,9	22,1	Північна Америка	2586	85,8	14,2
434	84,3	15,7	Південна та Центральна Америка	358	80,3	19,7
5492	77,3	22,7	Європа	5383	79,2	20,8
389	89,2	10,8	СНД	281	77,8	22,2
340	83,3	16,7	Африка	311	77,7	22,3
3551	85,2	14,8	Азія	3312	82,7	17,3
4978	77,5	22,5	ЄС	4893	78,8	21,2

#### **4.4. Структура міжнародної торгівлі за рівнем торговельних потоків**

У зв'язку із зростанням ролі ТНК у світовій економіці поряд з рівнем товарообміну між країнами швидко розвивається наднаціональний рівень товарообігу. Це – внутрішньокорпоративний обмін, тобто торгівля між підприємствами однієї й тієї самої транснаціональної корпорації, які знаходяться в різних частинах світу.

Наднаціональна торгівля охоплює значну частину стратегічного поверху світової торгівлі і має справу значною мірою з новими товарними формами. За внутрішньокорпоративним обміном – майбутнє світових торговельних відносин. Його частка становить понад 1/3 світових товарних потоків.

Зростання частки внутрішньокорпоративного і міжкорпоративного обміну висунуло основний метод світової торгівлі – торгівлю напряму (без посередників). Поява у світовому товаропотоці нових товарних форм, особливо

таких, як товар-об'єкт і товар-програма, сприяє трансформації торговельних посередників у безпосередніх учасників довготривалих угод.

Торгівля напрямки ведеться в основному на верхньому, стратегічному поверсі світового товарообміну. Нині торгівля напрямки становить близько 50 % товарообігу. На торговельних посередників, які діють в основному на кон'юнктурному поверсі світового обміну, припадає понад 50 % світової торгівлі.

#### **4.5. Зовнішньоторговельні зв'язки України**

Україна належить до держав з високим рівнем відкритої економіки, на яку припадає 0,07 % світового ВВП і 0,3 % світового експорту.

У 2006 р. зовнішньоторговельні операції з товарами Україна здійснювала з партнерами із 211 країн світу.

Обсяг експорту зовнішньої торгівлі товарами становив 38,368 млрд. дол. і збільшився порівняно з 2005 р. на 12,1 %, а обсяг імпорту – 45,034 млрд. дол. і збільшився на 24,6 %, тобто імпорт збільшується вищими темпами.

Головні торгові партнери України в 2006 р. показані в табл. 4.7.

*Таблиця 4.7*

### **ОСНОВНІ КРАЇНИ-ПАРТНЕРИ УКРАЇНИ В ЕКСПОРТІ ТА ІМПОРТІ ТОВАРІВ**

Країни	Експорт			Імпорт		
	Вартість, млрд. дол.	% до 2005 р.	Частка в загальному обсязі, %	Вартість, млрд. дол.	% до 2005 р.	Частка в загальному обсязі, %
Російська Федерація	8,65	115,5	22,5	13,79	107,4	30,6
Італія	2,50	132,3	6,5	4,27	126,1	9,5
Туреччина	2,39	117,9	6,2	3,50	130,4	7,8
Польща	1,34	133,1	3,5	2,31	127,6	5,1
Німеччина	1,28	99,9	3,3	2,11	150,0	4,7
Білорусь	1,22	137,2	3,2	1,46	142,2	3,2
США	1,20	125,6	3,1	1,26	133,6	2,8
Угорщина	0,95	137,4	2,5	0,96	518,0	2,1
Індія	0,85	115,4	2,2	0,88	123,8	2,0
Казахстан	0,83	124,1	2,1	0,85	154,8	1,9

Серед головних партнерів в експорті найбільше зросли поставки до Білорусі та Угорщини і зменшились до Німеччини. Імпортні поставки з цих найбільших країн-партнерів і збільшилися.

Серед регіонів світу лідирує СНД та Європа, частка яких в експорті та імпорті становить відповідно 33,0 та 32,9 % і 44,8 та 37,3 % (табл. 4.8).

Таблиця 4.8

### ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ ТОВАРАМИ ПО РЕГІОНАХ СВІТУ

	Експорт			Імпорт		
	Вартість, млрд. дол.	% до 2005 р.	Частка в загальному обсязі, %	Вартість, млрд. дол.	% до 2005 р.	Частка в загальному обсязі, %
СНД	12,665	118,0	33,0	20,185	118,5	44,8
Європа	12,629	116,1	32,9	16,800	132,6	37,3
Країни ЄС	11,836	119,1	30,8	16,133	125,4	35,8
Азія	8,135	97,1	21,2	6,071	130,7	13,5
Африка	2,374	99,2	6,2	0,413	96,9	0,9
Америка	2,544	138,9	6,6	1,465	115,8	3,3
Австралія та Океанія	0,018	130,6	0,05	0,099	95,7	0,2

Товари експортуються та імпортуються в основному з країн СНД та ЄС.

Починаючи з 2002 р., намітилася негативна тенденція витіснення українських товарів із найпривабливіших ринків – ЄС і Північної Америки.

Товарна структура зовнішньої торгівлі в 2006 р. має чітко виражений сировинний характер (табл. 4.9).

Таблиця 4.9

### ТОВАРНА СТРУКТУРА ЕКСПОРТУ ТА ІМПОРТУ УКРАЇНИ В 2006 р., %

Основні товарні групи	Частка в експорті	Частка в імпорті
Чорні метали та вироби з них	40,2	5,0
Мінеральні продукти	10,1	30,0
Сільськогосподарська продукція	8,6	3,3
Продукція хімічної промисловості	10,9	14,2
Машини, устаткування та механізми	8,7	17,5
Кольорові метали	2,9	2,8
Текстиль і текстильні вироби	2,4	3,0
Продукція деревообробної та целюлозно-паперової промисловості	3,2	3,2
Продукція харчової промисловості	3,6	3,7
Засоби транспорту	5,4	11,4



Оснoву товарної структури експорту становлять недорогоцінні метали та вироби з них, продукція хімічної промисловості, мінеральні продукти. У загальному обсязі імпорту товарів переважають мінеральні продукти, машини, устаткування, продукція хімічної промисловості, засоби транспорту.

Основні статті експорту української продукції до економічних союзів у 2006 р.:

- країни Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС): чорні і кольорові метали, а також вироби з них;
- країни СНД: продукція машинобудування, чорні і кольорові метали, а також вироби з них, готові продукти харчування;
- країни Центральноєвропейської зони вільної торгівлі (ЦЕФТА): мінеральні продукти, чорні і кольорові метали, а також вироби з них;
- країни ЄС: чорні і кольорові метали, а також вироби з них, мінеральні продукти, продукти рослинного походження;
- країни Організації виробників і експортерів нафти (ОПЕК): чорні і кольорові метали, а також вироби з них, продукти рослинного походження.

Таким чином, у структурі українського експорту переважають товари з низьким ступенем оброблення (близько 66 %). Ця обставина зумовлює його вразливість до змін у зовнішній кон'юнктурі, яка залишається головним чинником динаміки експорту. Така структура свідчить, що формування зовнішнього сектора відбувається на основі використання природних конкурентних переваг.

Характерною рисою зовнішньої торгівлі є те, що експорт чорних металів та виробів з них і продукції хімічної промисловості збільшуватиметься повільнішими темпами, порівняно з рештою галузей, передусім через нижчі темпи зростання зовнішнього попиту на цю продукцію. Водночас, завдяки інвестиціям у нові технології підприємства чорної металургії, машинобудування, хімічної та харчової промисловості зможуть поліпшити якість продукції, і в такому разі частка продукції з порівняно високим ступенем оброблення в експорті в подальшому збільшиться.

Здає свої позиції в експорті товарів машинобудівна галузь. Її частка в обсязі експорту 2006 р. зменшилася з 9,3 % до 8,7 %. Це значною мірою пов'язано зі скороченням попиту на дану категорію продукції українських підприємств з боку її традиційних споживачів у Росії та в ряді інших країн СНД.

Спостерігається тенденція збільшення імпорту готових продуктів харчування: кондитерських виробів, місцевих продуктів, макаронних виробів.

Основні постачальники продуктів харчування – Росія, Польща, країни близького зарубіжжя. Знизився імпорт в Україну м'яса і субпродуктів, що пов'язано із заборонаю на імпорт окремих продуктів і переорієнтацією вітчизняних експортерів цієї продукції з іноземного ринку на внутрішній.

Розширюється імпорт пшениці з Росії і Казахстану. Збільшуються постачання в Україну добрив (в основному з Росії), оскільки через низькі ціни на енергоносії російська продукція набагато привабливіша, ніж українська.

Серед регіонів України найбільші обсяги експорту товарів припадають на м. Київ, Донецьку, Дніпропетровську, Запорізьку, Луганську, Полтавську та Миколаївську області.

Найбільші імпортні надходження здійснюються в м. Київ, Донецьку, Дніпропетровську, Запорізьку, Київську, Харківську та Одеську області.

Про рівень конкурентоспроможності українських товарів на світовому ринку свідчать дані табл. 4.10.

## ОЦІНКА РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ ЗА ОКРЕМИМИ ГАЛУЗЯМИ

Галузь	Кількість країн- експортерів	Місце України се- ред країн- експортерів	Лідери на ринку галузі
1. Транспортні засоби	87	45	Франція, Німеччина, Республіка Корея
2. Хімікати	123	38	Німеччина, Нідерланди, Бельгія й Люксембург, Сінгапур
3. Неелектронна продукція машинобудування	93	49	Німеччина, Італія, Швеція, Швейцарія
4. Засоби інформатики	68	52	Японія, Республіка Корея, Сінгапур, Ірландія
5. Комплектуючі до електронної техніки	87	61	Німеччина, Франція, Японія, Італія
6. Мінеральна сировина	144	43	Австралія, Велика Британія, ПАР, Росія
7. Базова продукція обробної промисловості	124	21	Німеччина, Швеція, Італія, Японія
8. Інша продукція обробної промисловості	122	74	Німеччина, Нідерланди, Швейцарія, Японія
9. Неперероблені товари продовольчого призначення	168	51	Нідерланди, Франція, Австралія, Данія
10. Продукція харчової промисловості	141	54	Нідерланди, Франція, Данія, Бельгія й Люксембург
11. Продукція лісового комплексу	115	56	Швеція, Фінляндія, Австрія, Малайзія
12. Одяг	118	56	Італія, Китай, Португалія, Республіка Корея
13. Текстиль	112	78	Італія, Німеччина, Республіка Корея, Бельгія й Люксембург
14. Вироби із шкіри	82	53	Італія, Тайвань, Республіка Корея, Бельгія й Люксембург.

В Україні постійно зростають обсяги зовнішньої торгівлі послугами. У 2006 р. експорт збільшився порівняно з 2005 р. на 23 % і становив 7505,5 млн. дол. США, імпорт – відповідно на 29,9 % і 3812,4 млн. дол. Зовнішньоторговельні операції з послугами здійснюються зі 209 країнами світу.

Головні торгові партнери України наведені в табл. 4.11.

Із загального обсягу експорту послуг 3451,3 млн. дол. (46 %) становлять послуги до країн СНД, 2218,5 млн. дол. (29,6 %) – до країн ЄС. Російська Федерація залишається основним партнером з країн СНД (41,8 % обсягу всіх наданих послуг).

Обсяг послуг, наданих країнам СНД, зріс на 21,1 %, а за іншими країнами світу – на 23,4 %. Одночасно скоротився експорт послуг до Таджикистану (в 4,7 разу) та до Словаччини (на 39,9 %).

Таблиця 4.11

### ОСНОВНІ КРАЇНИ-ПАРТНЕРИ В ЕКСПОРТІ ТА ІМПОРТІ ПОСЛУГ У 2006 Р.

Країна	Експорт			Країна	Імпорт		
	Вартість, млн. дол.	% до 2005р.	Частка в загальному обсязі, %		Вартість, млн. дол.	% до 2005р.	Частка в загальному обсязі, %
Російська Федерація	3137,0	121,9	41,8	Російська Федерація	596,6	136,6	15,7
Велика Британія	390,0	129,9	5,2	Велика Британія	541,9	199,7	14,2
Швеція	361,5	122,0	4,8	США	277,1	90,3	7,3
США	316,1	112,3	4,2	Кіпр	279,1	130,7	7,3
Кіпр	322,6	133,1	4,3	Німеччина	242,6	141,6	6,4
Німеччина	254,0	136,7	3,4	Австрія	213,3	167,2	5,6
Бельгія	171,2	117,7	2,3	Швейцарія	162,3	146,1	4,3
Австрія	126,5	133,3	2,1	Туреччина	119,9	127,7	3,1
Угорщина	125,8	98,1	1,7	Польща	97,0	125,9	2,5
Туркменістан	114,8	106,3	1,5	Нідерланди	83,2	126,7	2,2

Із загального обсягу імпорту послуг 702,3 млн. дол. (18,4%) становлять послуги з країн СНД, послуги з країн ЄС – 1867,1 млн. дол. (49 %). Імпорт послуг із країн СНД зріс порівняно з 2005 р. на 34,9 %, у т.ч. з Російської Федерації – на 36,6 %, а з інших країн світу – на 28,8 %. Одночасно скоротився імпорт послуг із Гонконгу (в 21,6 разу), Швеції (на 31,7 %).

Товарну структуру послуг за 2006 р. ілюструють дані табл. 4.12.

Найбільша частка в загальному обсязі українського експорту припадала на транспортні (71,3%), різні ділові, професійні та технічні послуги (11,3 %), послуги з ремонту (3,7 %). Найбільшого зростання досягли страхові (у 2,5 разу), фінансові (у 2,2 разу) та комп'ютерні послуги (у 2,5 разу). Одночасно скоротився експорт послуг з ремонту (на 15,8 %).

Таблиця 4.12

#### СТРУКТУРА ЕКСПОРТУ-ІМПОРТУ ПОСЛУГ

Показники	Експорт			Імпорт		
	млн дол. США	% до загального обсягу	% до 2005р.	млн дол. США	% до загального обсягу	% до 2005р.
Послуги – всього	7505,5	100,0	122,3	3812,4	100,0	129,8
Транспортні послуги	5354,7	71,3	119,5	789,0	20,7	125,8
Подорожі	248,3	3,3	120,0	230,1	6,0	150,2
Послуги зв'язку	258,1	3,4	127,3	90,9	2,4	99,8
Будівельні послуги	164,3	2,2	103,9	181,7	4,8	114,7
Страхові послуги	70,5	0,9	283,5	103,6	2,7	171,8
Фінансові послуги	801,	1,1	224,7	521,1	13,7	203,8
Комп'ютерні послуги	86,8	1,2	251,3	111,6	2,9	88,6
Роялті та ліцензійні послуги	13,4	0,2	137,4	227,7	6,0	108,6
Інші ділові послуги	78,0	1,0	160,4	146,4	3,8	137,8
Різні ділові, професійні та технічні послуги	846,9	11,3	145,0	700,7	18,4	150,2
Послуги приватним особам та послуги в галузі культури та відпочинку	22,2	0,3	142,4	114,4	3,0	170,3
Державні послуги, які не віднесені до інших категорій	3,2	0,1	160,7	563,0	14,8	95,0

Найбільшу частку в загальному обсязі імпорту послуг становлять транспортні (20,7 %), різні ділові, професійні та технічні послуги (18,4 %), державні послуги (14,8 %) та фінансові послуги (13,7%). Найшвидшими темпами зростає імпорт фінансових (у 2 р.), страхових (у 1,7 р.) послуг, а також послуг приватним особам та в галузі культури та відпочинку (у 1,7 р.). Скоротився імпорт комп'ютерних та державних послуг (на 11,4 та 5%).

У цілому український ринок послуг ще недостатньо розвинутий, на ньому досить вузький спектр секторів, у яких спостерігається активність і розвиток.

Україна має перспективи для розвитку таких секторів послуг, як:

- послуги зв'язку (телекомунікаційні, аудіовізуальні);
- фінансові послуги, у тому числі банківські і страхові;
- транспортні послуги (морський, річковий, авіаційний, космічний, автомобільний, залізничний, трубопровідний транспорт);
- комп'ютерні та пов'язані з ними послуги;
- науково-дослідницькі послуги;
- будівельні та пов'язані з ними інженерні послуги;
- послуги туризму;
- послуги, пов'язані з охороною здоров'я.

У секторах телекомунікаційних і фінансових послуг вагоме значення має наявність капіталів. У сфері фінансових послуг діє значна кількість порівняно невеликих банків. Слабкість інститутів фінансового посередництва та інфраструктури в секторі телекомунікацій створює перешкоди для економічного зростання, не сприяє швидкому впровадженню новітніх технологій. Іноземні інвестиції в ці сектори можуть принести більш перспективні, економічні нові технології.

Україні як транзитній державі необхідно приділяти більшу увагу, крім трубопровідного транспорту, розвитку інших видів транспортних послуг. Завдяки технологічним можливостям та потенціалу в галузях літако- і суднобудування. Україна має хороші перспективи для розвитку додаткових транспортних послуг, пов'язаних з ремонтом і обслуговуванням.

## ТЕМА 5

# МІЖНАРОДНА ТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА

### *План лекції*

- 5.1. Дві тенденції в міжнародній торговій політиці*
- 5.2. Проблеми організації торгової політики країн що розвиваються*
- 5.3. Торгівельна політика країн з перехідною економікою*
- 5.4. Державний вплив на міжнародну політику*
- 5.5. Протекціоністські інструменти торгової політики*
- 5.6. Економічні інститути що регулюють міжнародну торговельну політику*

### *5.1. Дві тенденції в міжнародній торговельній політиці*

Центральне питання торговельної політики – що обрати для забезпечення економічного зростання і добробуту нації: свободу торгівлі чи протекціонізм?

Класичні теорії міжнародної торгівлі відповідають на це питання однозначно – свободу торгівлі. Критикуючи протекціонізм, прихильники торгівлі без обмежень стверджують, що він шкідливий для національної економіки, оскільки знищує конкуренцію, обмежує можливості споживачів задовольняти свої потреби, призводить до зростання цін. Свобода торгівлі, що ґрунтується на принципі порівняльних переваг, навпаки, сприяє економічному розвитку країни і світової економіки в цілому, оскільки уможливорює міжнародну спеціалізацію і завдяки цьому дозволяє повністю використати потенціал кожної країни для створення багатства, стимулює конкуренцію і обмежує монополію, розширює коло товарів і послуг, пропонованих споживачам. Класична модель вільного міжнародного обміну досить переконлива і в цілому знаходить підтвердження в торговельній практиці, але, головним чином, промислово розвинутих країн з ринковою економікою. Після Другої світової війни ці країни послідовно усували (і продовжують усувати) обмеження на шляху взаємного обміну і досягли значного економічного та соціального прогресу. А відтак у західному світі концепція вільної торгівлі залишається переважаючою. Водночас твердження, що лише вільна торгівля оптимізує використання чинників виробництва, вже ніким беззастережно не визнається. Багато економістів-теоретиків при розгляді проблеми вибору торговельної політики застерігають від безоглядного застосування принципів вільної торгівлі, вважаючи, що дотримання їх повинно погоджуватися з реальним станом світового господарства і реальними умовами конкретної країни.

Річ у тім, що висновки класичної теорії міжнародної торгівлі правильні лише за певних умов: вільна конкуренція – рівність торговельних партнерів, Але в реальному житті вільна конкуренція, особливо в сучасних умовах, скоріше за все є винятком, ніж правилом. Пануюча на світовому ринку



олігополістична конкуренція за своєю структурою близька до монополії (таємна змова, лідерство в цінах). Практика ведення бізнесу транснаціональними корпораціями істотно порушує принцип чистої і досконалої конкуренції, а їхні антиконкурентні дії не підпадають під національні законодавства, які обмежують монополію. Ціни, що встановлюються ТНК, не відображають у кожному конкретному випадку ні витрат виробництва, ні рівноваги ринку. Вони визначаються політикою адаптування до специфіки певного національного ринку і внутрішньою стратегією максимізації прибутку (трансфертні ціни). Це – з одного боку. З іншого – партнери в міжнародній торгівлі найчастіше істотно відрізняються між собою і знаходяться в нерівному становищі: а) за рівнем економічного розвитку; б) за ступенем залежності від зовнішньої торгівлі; в) за ступенем можливості впливати на обмін, зокрема на ціни.

Деякі економісти (наприклад, французький економіст Ф. Перру) вважають, що світова ціна є не ціною рівноваги між попитом і пропозицією, а результатом взаємодії нерівно важких сил та інтересів, які мають лише віддалене відношення до ринкового механізму. Ця обставина, природно, ставить слаборозвинуті країни, так само як і країни з перехідною економікою, в залежне становище від сильніших країн і ТНК. За цих умов проблематичною стає можливість спромогтися економічного зростання шляхом вільного обміну, без захисту національного виробника від іноземної конкуренції. Відтак, незважаючи на теоретично доведені вигоди вільної торгівлі і той факт, що лібералізм був основною рушійною силою економічного зростання на Заході, поки що жодна країна світу не відмовилась від протекціоністської політики і так чи інакше вдається до заходів регулювання торгівлі.

Зберігаються дві тенденції в розвитку міжнародних торговельних відносин. Одна з них – до розширення зони вільної торгівлі, друга – до періодичного посилення протекціоністських заходів, застосування практики «селективного протекціонізму», коли ті чи інші галузі захищаються від конкуренції. Лібералізація міжнародної торгівлі як переважаюча тенденція

належить тільки до ПРК, і для них, головним чином, політика вільної торгівлі забезпечує значне економічне зростання. В цих країнах панує розуміння того, що розвиток національної економіки відбувається внаслідок і шляхом розвитку міжнародного обміну, що нині міжнародна торгівля є базовим моментом економічного життя країн і що, в кінцевому підсумку, лише конкурентоспроможність може бути єдиним справжнім арбітром у торгівлі, вона має бути головною метою економічної політики будь-якої країни.

І все ж і в цій групі країн протекціоністські тенденції ще не подолані. Лібералізація торгівлі має регіональний характер і супроводиться збереженням торговельних бар'єрів між угрупованнями. Усі основні промислово розвинуті країни, за винятком Японії, входять до однієї з чотирьох груп вільної торгівлі: ЄС, ЄАВТ, НАФТА і Австралійсько-Новозеландської угоди про встановлення тісніших економічних відносин. Суперечності в торговельній політиці і протекціоністські бар'єри між цими угрупованнями не усунені. Залишається предметом суперечностей товарний обмін між країнами і в рамках регіональних зон вільної торгівлі. Держава зберігає можливість обмежувати конкуренцію шляхом надання допомоги національним виробникам. Так, усередині спільного ринку обіг товарів у принципі був вільним: він не обкладався митом і не піддавався ніяким кількісним обмеженням. Водночас Римським договором передбачені захисні застереження, котрі дозволяли тимчасово відступати від принципу вільної торгівлі всередині спільного ринку у випадку виникнення труднощів з платіжним балансом тощо.

Із середини 90-х років відбувся черговий сплеск неопротекціонізму, ініціаторами якого були ПРК, але торкнувся він насамперед країн, що розвиваються, які обрали шлях ринкової економіки. Це проявилось у тому, що посилювався двосторонній характер торговельних відносин (у формі самообмежень і компенсаційної торгівлі). Протекціонізм (крім галузей, що традиційно захищаються, – енергетики, текстильної та швейної промисловості, сільського господарства) завоював і інші галузі. Об'єктом захисних заходів стали виробництво взуття, автомобілів, верстатів, електроніки. У кінцевому

підсумку, в 1986 р. лише 20 % світового обміну здійснювалося за правилами ГАТТ, тобто зовсім вільно. Чверть обсягу торгівлі була піддана квотам і дії обмежувальних угод, чверть перебувала в руках ТНК, чверть становила предмет компенсаційних угод. Зараз (у XXI ст.) триває процес переходу до переважно нетарифних і завуальованих інструментів захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції.

Чим можна пояснити таку живучість протекціоністських тенденцій?

Пояснюється це не лише тим, що не для всіх країн вільна торгівля приносить вигоду, й тим, що вона неоднаково впливає на економічне становище різних галузей, фірм, а також на соціально-економічне становище різних верств населення. Обмеження імпорту (наприклад, автомобілів) по-різному можуть позначитися на робітниках автомобільної промисловості (збільшення зайнятості) і на робітниках інших галузей (скорочення зайнятості у випадку прийняття заходів у відповідь з боку країн—експортерів автомобілів), споживачі автомобілів матимуть менший вибір і платитимуть вищу ціну. Відтак конкретна торговельна політика складається як результат боротьби між групами (лобі), що мають різні інтереси, які залежать від змін у правилах регулювання зовнішньої торгівлі. Завжди слід мати на увазі, що оцінка і вибір торговельної політики є питанням не лише економічним, а й соціальним.

## ***5.2. Проблеми орієнтації торговельної політики країн, що розвиваються***

Для країн, що розвиваються, за всіх відмінностей між ними, вибір торговельної політики має особливі труднощі, пов'язані з рядом обставин: а) залежністю їх становища від ПРК ; б) перехідним станом економіки, незважаючи на загальну орієнтацію на формування розвинутих ринкових відносин; в) в цілому нижчим рівнем розвитку продуктивних сил; г) такою структурою економіки, котра вимагає експортно-імпоротної орієнтації.

З одного боку, країни, що розвиваються (КР), зацікавлені в лібералізації торговельних відносин, оскільки їхня інвестиційна політика залежить від

імпорту з ПРК. Частка імпорту інвестиційного товару (засоби виробництва) у внутрішніх інвестиціях КР приблизно вдвічі перевищує аналогічну частку в розвинутих країнах. А головне, цей імпорт є наслідком недостатньо ефективної спеціалізації (як у ПРК) і, найчастіше, наслідком структурних диспропорцій. Крім того, КР важко конкурувати з ПРК на ринку сільськогосподарської продукції, оскільки в ПРК діє система урядової підтримки і захисту свого сільського господарства, яка дозволяє встановлювати експортні ціни нижчими від витрат виробництва. Наскільки збільшується конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції ПРК, настільки ж зменшуються порівняльні переваги сільськогосподарського виробництва країн, що розвиваються (так само, як і країн з перехідною економікою). Скасування або обмеження цих заходів поліпшили б позиції КР на ринку сільськогосподарських товарів. Більшість КР залежить від імпорту енергоносіїв і, природно, зацікавлені в лібералізації торгівлі цим товаром.

З іншого боку, з ряду причин, головною з яких є дискримінаційний характер торговельних політик ПРК по відношенню до КР, рівень протекціонізму в КР набагато вищий, ніж у ПРК, де середня ставка тарифів становить 5 %. В КР пересічна ставка тарифів становить 24 %, досягаючи в деяких країнах (наприклад, у Південній Америці) 34 %. Справа в тому, що для покриття своїх імпортних потреб КР повинні нарощувати свій експорт, і тут вони зіштовхуються з політикою протекціонізму з боку ПРК, котрі прагнуть захистити свої ринки від товарів країн, що розвиваються. Внаслідок цього частка останніх у міжнародній торгівлі скорочується. Прагнучи захистити свої інтереси, КР (незважаючи на те, що протекціонізм як форма захисту національного підприємництва і місцевого ринку – складне явище, яке часто призводить до протилежних від очікуваних наслідків) дедалі частіше застосовують протекціонізм як реакцію у відповідь.

### *5.3. Торговельна політика країн з перехідною економікою*

Країни з перехідною економікою хоч у своїй більшості і мають людський капітал на рівні ПРК з ринковою економікою, стикаються з проблемами, аналогічними проблемам країн, що розвиваються: зміна економічної структури, адаптація до ринкової економіки, модернізація виробничого апарату та інфраструктури і т. ін. Завдання ці не можуть бути вирішені лише за допомогою ринкових сил. В умовах спаду виробництва і масового безробіття «відкритість» економіки може стати руйнівним чинником, якщо не буде супроводитися системою нормального протекціонізму, тобто селективним (вибірковим) захистом окремих видів виробництв від іноземної конкуренції, якщо торговельні відносини з партнерами не матимуть характеру співробітництва і не ґрунтуватимуться на погодженні та координації економічної політики (на зразок ЄС).

Для країн з перехідною економікою, саме через їх слабку готовність до комерційної діяльності, до міжнародної конкуренції необхідний період адаптації до принципів лібералізму, а з боку світового співтовариства – вироблення таких форм довір'я і співробітництва у відносинах з цими країнами, які були покладені в основу Плану Маршалла після Другої світової війни. Без цього, на думку французького економіста М. Пєбро, неможливо уникнути проблем з цього й іншого боку: промисловість країн з перехідною економікою потрапляє в залежність від великих концернів Заходу, а на Заході можуть виникнути проблеми зайнятості у зв'язку з прямим демпінгом щодо деяких товарів з країн Центральної та Східної Європи.

Отже, перед країнами, що розвиваються, і країнами з перехідною економікою стоїть дилема<sup>1</sup>: з одного боку, неможливо відгородитися протекціоністськими бар'єрами, бо це обмежує можливість оволодіти досягненнями технологічної та управлінської революції, стимулюючий вплив міжнародної конкуренції на параметри виробництва; з іншого – дотримання принципів свободи торгівлі приводить до виникнення об'єктивної ситуації «економічного колоніалізму».

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

Враховуючи історичний досвід, можна сформулювати деякі закономірності в торговельній політиці, які повинні враховуватися державними діячами при ухваленні рішень:

1. Коли групи, зацікавлені в експорті, мають лобістську організацію, державна політика великою мірою орієнтується на вільну торгівлю.

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

3. Економічна депресія і швидке зростання конкуруючого імпорту сприяє виникненню протекціонізму як природної реакції на захист зайнятості і доходів. Хоча це не означає, що протекціонізм – найкращий спосіб захисту робочих місць і доходів, яким загрожує конкуренція імпорту.

#### ***5.4. Державний вплив на міжнародну торгівлю***

Загальна характеристика країн світу в напрямі соціально-орієнтованої ринкової економіки породжує дві тенденції в державному регулюванні економіки. Одна з них – це послаблення економічної влади держави над суб'єктами ринкової економіки, особливо над ТНК, котрі набули майже повної незалежності від своїх урядів. Друга – наростання особливої значущості державних рішень щодо міжнародної торгівлі (так само як фінансової і валютної) для внутрішнього та соціально-економічного розвитку країни. Національне виробництво і споживання (особливо у ПРК) стають дедалі більш залежними від зовнішньої торгівлі, щораз більшою мірою інтегруються в міжнародний обмін: зростаюча частина виробництва товарів і послуг призначається для експорту, а споживана імпортується. Далі, стан платіжного

балансу країни впливає на можливості економічного зростання і добробуту нації. Нарешті, необхідність у ході господарської інтеграції координації соціально-економічної політики різних країн неминуче потребує державного втручання в усі її напрями, в тому числі і в торговельний.

Державний вплив у галузі міжнародної торгівлі може здійснюватись по лінії розширення або обмеження торгівлі за допомогою управління торговельними бар'єрами або по лінії мобілізації внутрішніх можливостей (ресурсів) конкурентної позиції національних фірм у різних сегментах світового ринку.

### ***5.5. Протекціоністські інструменти торговельної політики***

Вибір інструментів, які застосовуються для обмеження торгівлі, залежить від двох основних чинників: співвідношення сил груп тиску, що наполягають на реалізації тих чи інших заходів, а також від можливих заходів у відповідь з боку урядів інших країн.

Обмеження торгівлі може бути досягнуте за допомогою тарифних і нетарифних бар'єрів. Тарифні бар'єри впливають на ціни, нетарифні – або на ціни, або безпосередньо на обсяг товарів.

#### **ТАРИФИ**

Найпоширенішим інструментом протекціоністської політики є тариф або мито, – державний податок, застосований при ввезенні (ввізне мито), вивезенні (вивізне мито) або провезенні товарів через країну (транзитне мито). Найпоширеніше ввізне мито. Якщо тариф вводиться лише для того, щоб добути гроші для держави, він називається фіскальним. Якщо ж тариф введено для скорочення або усунення імпорту, то такий тариф називається протекціоністським.

Податок на імпорт може стягуватися різними способами. У зв'язку з цим виділяють вартісний тариф і специфічне мито.

• **Вартісний тариф** – це податок, представлений у вигляді відсотка від вартості товару. Наприклад, вартісний тариф розміром в 10% від ціни

імпортованого автомобіля в 3000 доларів становитиме 300 доларів.

• **Специфічне мито** – це податок, який стягується відповідно до фізичної величини імпорту. Так, податок за кожну тонну імпортованої пшениці є специфічним митом.

• **Комбіноване мито** поєднує вартісне та специфічне види мита (наприклад, 30 % від митної вартості, але не більше, ніж 15 доларів за 1 тонну).

Як же впливає митний тариф на добробут різних груп населення і країни в цілому?

Митний тариф завжди вигідний виробникам товарів, що конкурують з імпортом, навіть якщо сукупний добробут нації при цьому знижується. Але це лише в тому випадку, якщо введення тарифу справді призводить до обмеження імпорту і підвищення внаслідок цього цін на вітчизняний товар або обсягу продаж, або того й іншого.

Митний тариф, якщо він не заборонений, приносить дохід державі можна використати на соціальні потреби, і тоді він слугуватиме зростанню добробуту нації.

Споживачі програють від введення імпортних мит. Вони втрачають більше, ніж отримують у сумі виробники і держава, в чий дохід потрапляють тарифні збори. Митний тариф, обмежуючи імпорт, призводить до погіршення споживчих можливостей: підвищення цін на імпортні і, як правило, вітчизняні товари, скорочення обсягу пропозицій. Тариф перерозподіляє доходи споживачів імпортованої продукції на користь інших суспільних груп.

У діяльності СОТ одним з основних напрямів є організація переговорів по укладанню угод про скорочення митних тарифів. Тарифи, як вважає відомий економіст П. Ліндерт, можуть бути повністю виправдані лише в тому випадку, коли країна бідна, а її уряд настільки безпорадний, що тарифи є життєво важливим джерелом коштів для фінансування соціальних програм та інвестиційної діяльності». Мабуть діяльність різних урядів України за останні роки, як раз відповідають такій політиці.



## НЕТАРИФНІ БАР'ЄРИ

Нетарифні бар'єри – це обмеження міжнародної торгівлі за допомогою квот, системи ліцензування, «добровільних» експортних обмежень, субсидій та компенсаційних мит, стандартів тощо.

### КВОТИ

Найпоширенішим видом регулювання імпорту та експорту в кількісному вираженні є встановлення квоти, яка визначає загальну кількість товару, що надходить у зовнішню торгівлю за певний період або розподіляє кількість товару за країнами.

**Імпортні** квоти застосовуються для захисту вітчизняних виробників або для диверсифікації імпорту з метою уникнення залежності від будь-якої країни. Імпортну квоту розцінюють як більш ефективний (порівняно з митом) інструмент стримування міжнародної торгівлі, бо вона повністю забороняє імпорт товару понад певну кількість.

**Експортні** квоти встановлюються з метою забезпечення вітчизняних споживачів достатньою кількістю товарів за низькими цінами, запобігання виснаженню природних ресурсів, підвищення цін на експорт шляхом обмеження обсягу поставок.

Тип квотування, який повністю забороняє торгівлю певними видами товарів або всіма товарами, називається ембарго.

Квоти дозволяють утримувати обсяги імпорту на незмінному рівні; не вимагати прийняття відповідного законодавства; збільшувати доходи виробників імпортозамінної продукції; стримувати імпортну конкуренцію.

### ЕКСПОРТНІ СУБСИДІЇ ТА КОМПЕНСАЦІЙНІ МИТА

За допомогою експортних субсидій стимулюється просування товарів за кордон через використання державних дотацій та пільг. Насправді вони являють собою (за визначенням СОТ) «нечесну конкуренцію», що завдає шкоди як субсидуючій державі, так і міжнародній торгівлі в цілому, оскільки спричиняють зайве (з точки зору економічної доцільності) зростання торгівлі. Експортні субсидії спричиняють зворотну реакцію, здійснювану за допомогою

стягування протекціоністського «компенсаційного мита». Останні (за згодою СОТ) спрямовуються проти субсидованого експорту. Вони завдають збитків країні, що їх встановлює. Але в цілому для міжнародної торгівлі компенсаційні мита вигащні, оскільки нейтралізують експортні субсидії. Оптимальне поєднання експортних субсидій і компенсаційних мит залишає сукупний добробут у світі в цілому без змін. Однак платники податків країни, що субсидує експорт, приховано доплачують платникам податків імпортуєчої країни.

У сучасних умовах дедалі частіше спостерігається надання субсидій, більш обґрунтованих з економічної точки зору. Це субсидії, які призначені для подолання недосконалості ринку: набір послуг експортером у вигляді інформації, допомоги в організації торговельних виставок і встановлення контактів для ведення справ за кордоном тощо.

### ЛІЦЕНЗУВАННЯ

У багатьох країнах потенційні імпортери та експортери повинні одержати дозвіл на торговельні операції від органів державної влади. Ця процедура називається торговельним ліцензуванням. Підвищуючи ціну ліцензій і обмежуючи їхню кількість, можна добитися не лише обмеження імпорту або експорту, й погіршення умов торгівлі у зв'язку з додатковими витратами, затримками в часі і невизначеністю, що зумовлюються цією процедурою.

Схожими з вимогами спеціальних дозволів є також протекціоністські інструменти, пов'язані з жорстким бюрократичним контролем або з адміністративними рогатками у митних процедурах. Великі труднощі імпорту (в рамках нетарифних бар'єрів) створюють невиправдані стандарти якості товарів та їх безпеки.

### «ДОБРОВІЛЬНІ» ЕКСПОРТНІ ОБМЕЖЕННЯ

Це інструмент обмеження експорту на добровільних засадах. Його мета – уникнути жорстких торговельних бар'єрів.

### ДЕМПІНГ. АНТИДЕМПІНГОВІ ЗАХОДИ

Демпінг – це інструмент проведення протекціоністської політики засобом

міжнародної цінової дискримінації.

Порушення принципів вільної торгівлі через посередництво демпінгу відбувається тоді, коли засобом тимчасового встановлення низьких цін витісняється конкурент з ринку. У подальшому рівень цін відновлюється або підвищується. Цьому демпінгу слід протиставити тариф в імпортуючій країні. Але існує демпінг довготривалий. Він можливий тоді, коли низькі ціни досягаються внаслідок дії принципу порівняльних переваг. Але в цьому випадку можуть бути введені антидемпінгові мита. Вони приносять вигоди імпортуючій країні, примушуючи імпортера ще більше знизити ціну. Дії довготривалого демпінгу може протистояти структурна перебудова економіки на основі принципу порівняльних переваг.

Отже, використання протекціоністських інструментів у торговельній політиці має своїх переможців і переможених. Споживачі програють, коли не одержують більше дешевих іноземних товарів. Платники податків програють, якщо платять за експортні субсидії. Всесвітній банк підрахував, що об'єднані протекціоністські заходи США, Західної Європи та Японії лише щодо продукції сільського господарства коштують споживачам і платникам податків у 100 млрд. доларів щорічно. Робітники і виробники в захищених галузях виграють від торговельних обмежень, якщо ці обмеження допомагають їм конкурувати з іноземними виробниками. Однак торговельні обмеження не є «грою з нульовим наслідком», виграші нееквівалентні витратам. Нерозвинутість спеціалізації і торгівлі призводить до зниження життєвого рівня населення світу в цілому, бо виробництво товарів ведеться менш ефективно. Оптимізувати відносини міжнародної торгівлі покликані насамперед міжнародні економічні інститути – СОТ, ЮНКТАД, ЮНІСТРАЛ та ін.

## ***5.6. Економічні інститути, що регулюють міжнародну торговельну політику***

Світоторговельні зв'язки – це досить розгалужена система, яка регулюється різними спеціалізованими міжнародними економічними інститутами. Найважливіші з них: Світова організація торгівлі (СОТ), Конференція Організації Об'єднаних Націй з торгівлі й розвитку (ЮНКТАД), Міжнародний торговельний центр (МТЦ), Комісія Організації Об'єднаних Націй з питань права міжнародної торгівлі (ЮНІСТРАЛ), Міжнародні організації з урегулювання світових товарних ринків.

Світова організація торгівлі – СОТ – головний міжнародний регулятор світової торгівлі. Вона перетворена з Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) у 1995 р.

Ідея утворення міжнародної організації з регулювання світової торгівлі, яка мала б дієвий характер, спромоглась нарешті подолати перешкоди, що вибудовуються протекціоністською політикою держав. Ініціатором цієї ідеї в середині 40-х років виступили США, які були в цьому особливо зацікавлені. По закінченні Другої світової війни Сполучені Штати стали наймогутнішою державою світу, обсяг їхньої промисловості становив 51 % усього виробництва неосоціалістичних країн, Але американські товари не так уже й легко просувались на закордонні ринки, бо скрізь наштовхувалися на тарифні й нетарифні бар'єри. Справа ускладнювалася ще й тим, що колоніальні держави (Велика Британія, Франція, Португалія та 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 р. американці розробили «Пропозиції по розширенню торгівлі й зайнятості», які передбачали скасування деяких обмежень у світовій торгівлі й забезпечення рівних для всіх країн можливостей щодо доступу до світових джерел сировини. На ґрунті цих пропозицій було розроблено статут Міжнародної організації торгівлі, головною метою якої була б лібералізація світової торгівлі.

Прийняття статуту планувалось на конференції ООН у Гавані, яка відбувалася в 1947-1948 рр. Але статут так і не був ратифікований через суперечливість у 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. 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 та регулювання торговельних спорів. У тексті Генеральної угоди були 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 р. відбулося вісім. Восьмий, Уругвайський, раунд (1986 – 1993 рр.) прийняв рішення про перетворення ГАТТ у Світову організацію торгівлі. Дев'ятий, Доський, раунд (перший раунд у рамках СОТ) почався 2001 р.

СОТ налічує більш півтори сотні членів (151 – на середину 2007 р.). Україна стала членом СОТ в 2009 р. Після ратифікації Верховною радою Протоколу Україна стала 152-ю країною-членом СОТ. Штаб-квартира СОТ зна-

ходиться 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 ж 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 поширюється 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). Справа в тому, що багато урядів країн намагаються адміністративно обмежити імпорт. Іноді вони вдаються до дотепних заходів. Так, у 60-х роках, у розпал «автомобільних війн» між

розвинутими державами, Японія прийняла жорсткі стандарти щодо викиду шкідливих речовин з авто, завчасно перебудувавши технологію виготовлення своїх автомобілів. США й країни Західної Європи до цього готові не були, й поставки їх машин до Японії практично припинилися на деякий час.

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

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

**Принцип дій у надзвичайних ситуаціях.** Якщо країна потерпає від якогось непередбаченого лиха (стихії, соціальних заворушень), то вона може тимчасово вийти за межі взятих на себе торговельних обов'язків (може підвищити тариф, увести квоти тощо), але за узгодженням з СОТ.

**Принцип регіональних торговельних домовленостей** означає, що для регіональних інтеграційних угруповань може встановлюватись особливий режим, виняток з узгоджених правил. Наприклад, в ЄС країни-члени встановили між собою найсприятливіший торговельний режим без усяких обмежень. Такі надзвичайні пільги жодна країна ЄС не надає іншим партнерам по СОТ, що є порушенням принципу найбільшого сприяння. Вирішення цієї суперечливості вбачається у створенні міжрегіональних зон вільної торгівлі, де всі торговельні бар'єри будуть усунені. Наприклад, ЄС і ЄАВТ утворили в 1994 р. Європейський економічний простір (по суті, зону вільної торгівлі).

Попри те, що СОТ є спадкоємицею ГАТТ, між цими організаціями є певні розбіжності. По-перше, ГАТТ вважалась тимчасовим закладом, а СОТ – постійна організація; ГАТТ не мала статусу спеціалізованого закладу ООН, а СОТ має. По-друге, сфера діяльності ГАТТ обмежувалася торгівлею товарами, а Світова організація торгівлі займається також торгівлею послугами й то-

рговельними аспектами інтелектуальної власності.

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

Найактуальнішою проблемою залишається вдосконалення торговельних правил, які задовольнили б усіх учасників СОТ. Насамперед, це стосується ліквідації тарифних і нетарифних обмежень, а також встановлення єдиних технічних стандартів на товари. Щодо торговельних аспектів інвестицій, то передбачається поширити на зарубіжні інвестиції такий самий режим найбільшого сприяння, який 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 розвинутих країн і країн з перехідною економікою в «багатосторонню систему регулювання світової торгівлі».

#### **Організаційна структура СОТ:**

- Конференція міністрів.
- Генеральна рада.
- Рада з торгівлі товарами.
- Рада з торгівлі послугами.
- Рада з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності.
- Галузеві комітети, робочі групи.
- Секретаріат.

**Конференція міністрів** є вищим органом СОТ. Вона складається з міністрів торгівлі (або інших відповідних міністерств) і скликається раз на два роки. Усі члени мають по одному голосу, а рішення приймаються консенсусом.



На Конференції розглядаються найактуальніші питання регулювання торговельної політики, подальшої лібералізації міжнародної торгівлі, вдосконалення правил і стандартів у торгівлі. Однією з проблем, зокрема, є узгодження стандартів і правил, що існують у найменш розвинутих країнах, із західними стандартами. Справа в тому, що трудові й екологічні стандарти розвинутих країн вищі, а це здорожчує товар і знижує його конкурентоспроможність. Природно, що на підтягуванні стандартів до західного рівня наполягають розвинуті країни; країни що розвиваються, – проти, бо низький рівень заробітної плати й відсутність (переважно) витрат на екологічну безпеку здешевлює їх товари.

**Генеральна рада** – виконавчий орган. Вона складається з представниць країн-членів і здійснює поточну роботу. Окремі засідання Рада проводить як Комісія з регулювання спорів або як Комісія з контролю торговельної політики. Раді підпорядковані органи, що відають деякими групами товарів: цивільна авіація; молочні продукти; яловичина. Генеральній раді підпорядковані також комітети: Комітет з торгівлі й довкілля; Комітет з торгівлі й розвитку; Комітет з бюджетних, фінансових і адміністративних питань; Комітет з обмежень, пов'язаних з платіжним балансом. Окремі функції Генеральна рада делегує радам з торгівлі товарами, послугами й інтелектуальною власністю.

**Рада з торгівлі товарами** здійснює контроль за дотриманням багатосторонніх угод з торгівлі товарами, їй підпорядковано 14 комітетів, які відають питаннями доступу до ринків, сільського господарства, заходами щодо санітарії й фітосанітарії, інвестицій, субсидій і компенсацій, мита, технічних перешкод у торгівлі, антидемпінгової практики, ліцензування імпорту тощо. Комітет з регіональних торговельних угод розробляє механізм узгодження між регіональними угрупованнями й багатосторонньою торговельною системою щодо застосування принципу найбільшого сприяння.

**Рада з торгівлі послугами** надає допомогу групам переговорів з таких питань: базові телекомунікації, рух фізичних осіб, послуги з морських перевезень, їм підпорядковані Комітет з торгівлі фінансовими послугами й

Робоча група з професійних послуг.

**Рада з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності (ТРАС)** здійснює контроль за дотриманням інтелектуальної власності (права на літературні твори, твори мистецтва, винаходи тощо), а також бореться з міжнародною торгівлею підробленими товарами.

**Секретаріат** – виконує поточну адміністративну роботу; очолюється генеральним директором. До секретаріату входить відділ технічного співробітництва й професійної підготовки; він надає допомогу країнам, що розвиваються, в формі інформації, довідкової документації, посилення місії, організації семінарів.

Діють також курси підготовки кадрів у галузі торговельної політики (до них також залучаються слухачі з країн Східної Європи).

Країни, що не входять до СОТ, знаходяться в не вигідних умовах. По суті, вони підлягають торговельній дискримінації, бо на них не поширюються пільги, які члени СОТ надають один одному. До не члена СОТ можуть бути застосовані санкції, такі, наприклад, як встановлення квот, звинувачення в демпінгу тощо.

Конференція Організації Об'єднаних Націй з торгівлі й розвитку – 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 у системі ООН, який би регулював міжнародну торгівлю за принципами, як передбачалося, більш справедливими. Головна ідея полягає в перенесенні 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 193 держави, серед них і Україна. Штаб-квартира організації знаходиться в Женеві.

Головна мета ЮНКТАД – сприяти міжнародній торгівлі для прискорення міжнародного розвитку, особливо країн, що розвиваються.

**Мета:**

- активізація міжурядового співробітництва розвинутих країн і країн, що розвиваються;
- зміцнення співробітництва країн, що розвиваються, між собою;
- координація дій багатосторонніх інститутів у галузі міжнародної торгівлі й розвитку;
- мобілізація людських і матеріальних ресурсів через спільні дії урядів і суспільства;
- активізація співробітництва між державами і приватними секторами.

Мета ЮНКТАД визначила її **функції**:

1. Регулювання торговельних та економічних відносин між державами.
2. Розроблення заходів з регулювання міжнародної торгівлі сировиною.
3. Розроблення принципів торговельної політики.
4. Аналіз тенденцій світового розвитку й міжнародної торгівлі.
5. Обговорення актуальних проблем міжнародних економічних відносин.
6. Координація діяльності органів і закладів ООН з питань міжнародної торгівлі й розвитку.
7. Співробітництво з міжнародними організаціями в сфері міжнародної торгівлі (насамперед із СОТ).

Діяльність ЮНКТАД виходить з таких принципів: рівноправність держав у міжнародних торговельних відносинах; недопустимість дискримінації й економічного тиску; поширення режиму найбільшого сприяння в міжнародній торгівлі; надання пільг країнам, що розвиваються, на основі «невзаємності»; скасування преференцій, якими користуються розвинуті країни на ринках найслабших країн; сприяння розширенню експорту з країн, що розвиваються. Ці й деякі інші принципи задекларовані в документі під назвою «Принципи міжнародних торговельних відносин і торговельної політики».

ЮНКТАД брала активну участь у розробленні принципів «Нового

міжнародного економічного порядку», який був ініційований політиками країн, що розвиваються. В цьому напрямі, зокрема, Конференція наполягає на обмеженні практики антидемпінгових заходів, які широко застосовуються розвинутими країнами проти менш розвинутих (Україна також від цього потерпає); на відмові від торговельних блокад та ембарго. ЮНКТАД визначає, що різні групи країн мають неоднакові можливості, тому в міжнародній торгівлі необхідно врахувати проблеми розвинутих країн. Напередодні сесії ЮНКТАД (1996 р.) була проведена зустріч міністрів «Групи – 77», яка складається з країн, що розвиваються; вони обговорювали проблеми стимулювання розвитку економіки в умовах лібералізації й глобалізації світової економіки.

Оскільки сировина залишається поки що основним експортним товаром для найменш розвинутих країн, ЮНКТАД приділяє торгівлі сировиною особливу увагу. Утворено спеціальні дослідні групи із сировинних товарів, укладено відповідні міжнародні угоди, підписані конвенції щодо умов торгівлі сировиною. За ініціативою ЮНКТАД була розроблена й прийнята Інтегрована програма для сировинних товарів (ІПСТ) в 1976 р.; метою програми є стабілізація цін на сировину й сприяння найменш розвинутих країнам щодо її промислового оброблення.

В розробці міжнародного механізму торговельної політики важливе місце посідають заходи по визначенню преференцій для країн, що розвиваються, з усунення тарифних перепон, з поліпшення структури їх експорту. Особлива увага приділяється найменш розвинутих країнам, що не мають виходу до моря (таких багато в Африці), й острівним країнам.

Крім суто торговельних, ЮНКТАД відає й іншими питаннями міжнародного економічного співробітництва. Це валюта і фінанси, морські перевезення, страхування передачі технологій, міжнародні інвестиції.

Аналітична діяльність ЮНКТАД охоплює такі сфери: тенденції світової економіки та їхній 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.

З метою підвищення інституційної ефективності ЮНКТАД Рада з торгівлі та розвитку в 2007 р. прийняла рекомендації за всіма напрямками діяльності. Так, рекомендовано збільшувати кількість досліджень, оглядів з торговельної діяльності та політики окремих країн, співробітництва Південь – Південь; у аналітичних дослідженнях необхідно розглядати декілька альтернативних та орієнтованих на розвиток варіантів політики на національному, регіональному та міжнародному рівнях, а також висвітлювати системні питання розвитку; міжурядовий механізм ЮНКТАД повинен забезпечити постачання країнам, що розвиваються, дієвих варіантів політики, які дозволять їм максимально використати можливості глобалізації та економічної інтеграції й переборювати ризики, які пов'язані з цими процесами, а також розробку пропозицій, які створять умови для регульованої еволюції міжнародної економічної-та торговельної систем; у рамках технічного співробітництва продовжувати реалізацію проекту «Сприяння торгівлі», мета якого – надання технічної допомоги для зміцнення потенціалу для розробки торговельної політики на місцевому рівні, участі в торговельних переговорах, здійснення торговельних угод, розвиток торговельної інфраструктури.

### **Організаційна структура ЮНКТАД:**

1. Конференція.
2. Рада з торгівлі та розвитку.
3. Секретаріат.

**Конференція** – найвищий орган ЮНКТАД. Вона збирається на сесії раз па чотири роки на рівні міністрів і визначає головні напрями політики міжнародної торгівлі й розвитку. Рішення Конференції переважно рекомендаційні, вони не обов'язкові до прийняття всіма членами; цим ЮНКТАД суттєво відрізняється від СОТ, де рішення обов'язкові до виконання.

**Рада з торгівлі та розвитку** – виконавчий орган; особливістю є можливість участі в його роботі представників усіх країн-членів, які

побажають. Рада проводить щорічні сесії, на яких обговорюються питання глобальної політики, проблеми торгівлі, валютно-фінансових відносин, торговельної політики, економічних реформ.

Раді підпорядковані **функціональні комісії**: Комісія з торгівлі товарами й послугами та з сировини; Комісія з інвестицій, технології й фінансів; Комісія з підприємницької діяльності.

**Секретаріат** є частиною Секретаріату ООН; очолюється Генеральним секретарем, який є заступником Генерального секретаря ООН. До Секретаріату входять дві служби: координації й політики; зовнішніх відносин. Крім того, в своїй роботі Секретаріат спирається на 9 відділів:

- сировинних товарів;
- міжнародної торгівлі;
- сфери послуг;
- економічного співробітництва між країнами, що розвиваються;
- глобальної взаємозалежності;
- ТНК й інвестицій;
- науки та техніки;
- найменше розвинутих країн;
- послуг у сфері управління.

У спільному із СОТ відомстві ЮНКТАД керує Міжнародним торговельним центром.

Фінансування ЮНКТАД здійснюється з таких джерел: кошти ПРООН, Європейської комісії, Всесвітнього банку, окремих країн – донорів. Серед останніх – переважно західноєвропейські країни та Японія.

ЮНКТАД має непрості відносини з СОТ; по суті, вони є конкурентами в сфері регулювання світової торгівлі. Серед членів

ЮНКТАД чисельно переважають країни, що розвиваються; їхнім представникам вдається втілювати принципи й рішення, які часто не в інтересах розвинутих країн (хоча б, наприклад, поширення принципу «невзаємності»). Ось чому держави, які мають беззаперечний авторитет у СОТ,

намагаються надати більшу вагу в міжнародних торговельних відносинах саме цій організації. І дійсно, авторитет СОР вищий, ніж у ЮНКТАД. Не останню роль у цьому відіграє принцип прийняття рішень: рекомендаційний їх характер у ЮНКТАД дає змогу подекуди їх ігнорувати, а це послаблює авторитет. Висловлювалися навіть думки: а чи потрібна взагалі ЮНКТАД? Але згодом вдалося розмежувати функції двох організацій: ЮНКТАД розроблює загальні торговельно-політичні принципи в контексті розвитку, а СОР відає суто торговельними питаннями.

**Міжнародний торговельний центр ЮНКТАД/СОР – МТЦ** є спільним допоміжним органом СОР та ООН. Був утворений у 1964 р. в рамках ГАТТ, а з 1968 р. увійшов також до структури ЮНКТАД. Членами МТЦ є члени СОР та ЮНКТАД. Штаб-квартира знаходиться в Женеві.

Головна мета МТЦ – допомога країнам, що розвиваються, у розробленні 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 сектора), його диверсифікації;
- розвиток ринку послуг. Надання послуг з 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. Для цього необхідно оцінити потреби потенційних покупців, визначити способи їх реалізації. Здійснюючи допомогу в розвитку експортної діяльності, МТЦ намагається стати «партнером по розвитку ефективного експорту» (місія МТЦ), що потребує від нього підвищення якості та значущості послуг.

#### **Організаційна структура:**

1. Генеральна рада СОТ, Рада з торгівлі й розвитку ЮНКТАД.

2. Об'єднана консультативна група (ОКГ) у справах МТЦ.



3.Наради заступника генерального секретаря ЮНКТАД, заступника генерального директора СОР і директора-виконавця МТЦ.

4. Секретаріат.

**Генеральна рада СОР і Рада з торгівлі й розвитку ЮНКТАД** визначають керівні принципи діяльності МТЦ, вони утворюють його вищий орган.

**Об'єднана консультативна група (ОКГ)** є виконавчим органом. Вона надає рекомендації з розробки програм вищому органу; розробляє план роботи Центру. Цей план становить частину загального Середньострокового плану ООН. У 1991 р. ОКГ визначила такі пріоритети діяльності МТЦ:

- сприяння торгівлі з метою скорочення злиденності (особливо через стимулювання експорту із сільських районів);
- технічна допомога найменш розвинутим країнам;
- торговельне й економічне співробітництво по напрямку «Південь-Південь» між країнами, що розвиваються;
- участь жінок у розвитку торгівлі;
- розвиток підприємництва в галузі експорту;
- врахування екологічного фактора в процесі розвитку експорту (наприклад, слід уникати культивування монокультури, щоб запобігти виснаженню земель);
- розвиток людських ресурсів.

**Секретаріат** очолюється директором-виконавцем; він виконує адміністративну роботу, узгоджує діяльність усіх органів МТЦ, організує роботу консультантів по проектах.

**Фінансування МТЦ** здійснюється рівними коштами від СОР і ООН. Діяльність МТЦ з технічної допомоги країнам, що розвиваються, й країнам з перехідною економікою фінансується за рахунок внесків ПРООН, міжнародних організацій і добровільних внесків. Робочі програми фінансуються Глобальним трастовим фондом.

**Комісія Організації Об'єднаних націй з питань права міжнародної торгівлі – ЮНІСТРАЛ** заснована в 1966 році. Вона є головним правовим органом ООН у галузі прав міжнародної торгівлі.

**Функції ЮНІСТРАЛ:**

- уніфікація права міжнародної торгівлі;
- координація роботи міжнародних організацій у сфері права міжнародної торгівлі;
- сприяння широкої участі держав в існуючих міжнародних конвенціях і розробці нових міжнародних конвенцій з права міжнародної торгівлі;
- підготовка кадрів у галузі права міжнародної торгівлі, особливо для країн, що розвиваються.

Діяльність ЮНІСТРАЛ знаходить головне вираження в розробці й прийнятті **конвенцій** – документів, у яких містяться узгоджені норми, принципи й стандарти в галузі міжнародного торговельного права. Найвідоміші конвенції:

- Конвенція про позовну давність у міжнародній купівлі продажу товарів (1974 р.);
- Конвенція ООН про морське перевезення вантажів («Гамбурзьке право», 1978 р.);
- Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (Віденська конвенція, 1980 р.);
- Конвенція ООН про міжнародні перевідні векселі й міжнародні прості векселі (1988 р.);
- Конвенція ООН про поступку дебіторської заборгованості в міжнародній торгівлі (2001 р.).

Найбільш змістовною була Віденська конвенція про договори міжнародної купівлі-продажу товарів. Вона встановила єдині норми регулювання купівлі-продажу, що багато де в чому усунуло розходження в національних законодавствах. Єдині норми створюють передумови для повного порозуміння між торговими партнерами, визначають обов'язки продавця й

покупця. Конвенція встановила перелік об'єктів купівлі-продажу, на які поширюються її Ідеї, а також визначила ознаки договору, до яких Конвенція не застосовується. Конвенція надає партнерам широкі можливості для укладення взаємовигідної торговельної угоди; якщо ж взаємовідносини партнерів не врегульовані контрактом, застосовуються положення Конвенції.

Положення Конвенції є нормами права; вони застосовуються тільки в угодах міжнародного характеру і не обов'язкові для внутрішніх національних торговельних систем. Але ЮНІСТРАЛ здійснює постійну роботу щодо уніфікації національних законодавств, що регулюють купівлю-продаж товарів.

**Міжнародні організації з урегулювання світових товарних ринків** мають за мету нормалізацію ситуації на ринках товарів, в основному ринків сировини й сільськогосподарської продукції. Основна мета таких організацій:

- регулювати ціни на товари з тим, щоб уникнути їхніх різких коливань;
- запобігати затоварюванню на ринках відповідних товарів;
- встановлювати справедливе співвідношення між цінами на сировинні та промислові товари;
- усувати надмірну конкуренцію між товаровиробниками за рахунок розподілу ринків учасниками організації;
- забезпечувати стабільні поставки товару на світові ринки.

Форми міжнародного регулювання товарних ринків досить різноманітні. Це – міжурядові угоди, що діють під егідою ЮНКТАД; міжурядові угоди, що об'єднують країни-експортери та країни-імпортери товару; організації країн-експортерів. Міжурядові угоди, розроблені в системі ЮНКТАД, реалізуються на підставі Міжнародних товарних угод (МТУ) і діяльності Міжнародних дослідних груп (МДГ).

Міжнародні товарні угоди спрямовані на стабілізацію цін на світових товарних ринках шляхом установлення раціонального співвідношення між попитом і пропозицією. Для цього ЮНК-ТАД прийняла Інтеграційну програму для сировинних товарів (1976 р.) і заснувала Спільний фонд для сировинних товарів МТУ – це угоди в системі ЮНКТАД, і вони, по суті, не є організаціями.

Щодо міжнародних організацій, то вони поділяються на такі групи:

- багатосторонні товарні організації;
- міждержавні організації виробників та експортерів сировини.

Багатосторонні організації складаються як з експортерів сировинних і сільськогосподарських товарів, так і з їхніх найважливіших імпортерів. Вони також поділяються на окремі групи: міжнародні організації; міжнародні ради; міжнародні консультативні комітети; міжнародні дослідні групи. Багатосторонні організації діють у системі ООН.

Міжнародні організації головною метою вважають запобігання різких коливань цін на товар – як у бік підвищення, так і в бік падіння. Вони регулюють такі ринки: какао; кава; натуральний каучук; цукор; зерно; тропічна деревина; джут.

Міжнародні ради складаються в рамках міжнародних товарних угод. Їхньою метою є регулювання відносин між учасниками угод шляхом надання інформації про стан і розвиток певних товарних ринків і узгодження світових цін. Міжнародні ради контролюють ринки оливкової олії, олова й зерна.

Міжнародні консультативні комітети також надають учасникам угод інформацію про кон'юнктуру ринку, обговорюють проблеми співвідношення виробництва й експорту товарів, сприяють врегулюванню цін. Відомі два комітети: Міжнародний комітет з бавовни й Комітет ЮНКТАД з вольфраму.

Міжнародні дослідні групи з сировинних товарів працюють під егідою ЮНКТАД. Вони аналізують тенденції на сировинних ринках і надають відповідні рекомендації країнам-учасникам. Комітети аналізують ринки натурального каучуку, свинцю й цинку, нікелю, міді.

Міждержавні організації країн-виробників і експортерів сировини складаються тільки з виробників та експортерів і не включають нетто-споживачів сировини. Вони представлені об'єднаннями країн, що розвиваються (за незначними винятками). Утворення організацій цього типу стало спробою протистояти диктату споживачів, якими є переважно високо розвинуті країни. Значною мірою цієї мети вдалося досягти. Частка товарних асоціацій у

поставках на світовий ринок сировини й продовольства сягає 55 %, а за деякими товарами – навіть 80-90 %. Так, організація ОПЕК постачає 80% нафти, Асоціація країн-виробників олова – 90 % цього металу, Асоціація країн-виробників натурального каучуку – 95 % каучуку від усього обсягу відповідного ринку.

Міжнародні організації експортерів сировини налічують майже три десятки. Найбільш відомі й впливові:

- ✓ Організація країн-експортерів нафти (ОПЕК);
- ✓ Асоціація країн-експортерів залізної руди (АІЕК);
- ✓ Асоціація країн-виробників олова (АТПК);
- ✓ Асоціація країн-виробників натурального каучуку (АНРПК);
- ✓ Рада виробників какао-бобів;
- ✓ Організація з кави;
- ✓ Міжафриканська організація з кави (ІАКО);
- ✓ Федерація кави Америки;
- ✓ Міжнародна асоціація країн – виробників та експортерів чаю;
- ✓ Союз країн-експортерів бананів (УПЕБ);
- ✓ Група країн-експортерів цукру Латинської Америки й Карибського басейну (ГЕПЛАСЕА);
- ✓ Організація країн-експортерів джуту.

# РОЗДІЛ III

## МІЖНАРОДНИЙ РУХ ЧИННИКІВ ВИРОБНИЦТВА

### *КЛЮЧОВІ ПОНЯТТЯ*

Міжнародний рух капіталу: прямі іноземні Інвестиції, міжнародні портфельні інвестиції, міжнародний кредит, міжнародна заборгованість • міжнародна міграція робочої сили: еміграція, імміграція, рееміграція, центри 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.

### ТЕМА 6

## МІЖНАРОДНИЙ РУХ КАПІТАЛУ

### *План лекції*

- 6.1. Сутність та форми міжнародного руху капіталу*
- 6.2. Прямі іноземні інвестиції*
- 6.3. Міжнародні портфельні інвестиції*
- 6.4. Міжнародний рух позичкового капіталу*

### ***6.1. 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:

- джерелами походження капіталу;
- характером використання капіталу;
- строками вкладання капіталу;
- метою вкладання капіталу.

За джерелами походження капітал поділяється на офіційний і приватний.

**Офіційний капітал** – це кошти державного бюджету або міжнародних організацій (МВФ, Всесвітній банк та ін.), котрі переміщуються за кордон або приймаються з-за кордону за рішенням урядів або міжурядових організацій. Його джерелом є гроші платників податків.

**Приватний капітал** – це кошти приватних фірм, банків та інших недержавних організацій, які надаються у вигляді інвестицій, торговельних кредитів, міжбанківського кредитування.

За характером використання капітал поділяється на підприємницький та позичковий.

**Підприємницький капітал** – це кошти, які прямо або опосередковано

вкладаються 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 один 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 вивезення приватного підприємницького капіталу.

**Портфельні інвестиції** – вкладання капіталу в іноземні цінні папери без права контролю над об'єктом інвестування. Це також в основному вивезення приватного підприємницького капіталу.

З практичної точки зору найважливішим є функціональний поділ капіталу на прямі та портфельні інвестиційні. Основну роль у міжнародному русі капіталу відіграють міжнародні займи та банківські депозити.

Форми міжнародного руху капіталу визначаються в інвестиційному та банківському законодавстві кожної окремої країни.



## ***6.2. Прямі іноземні інвестиції***

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 активами, 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) усі 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, неоднаковою 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 продаж 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 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 масштабі, 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. Це маркетингові чинники, торговельні обмеження, вартісні чинники, інвестиційний клімат.

**Маркетингові чинники** є основними в зростанні ПІІ ТНК потребують розширення ринку для підтримання або збільшення своїх продаж. Однак навіть достатньо місткий внутрішній ринок встановлює межі зростання. Обмеженість продуктової диверсифікації розмірами внутрішнього ринку робить необхідною географічну диверсифікацію виробництва: організацію виробництва за рубежем, придбання зарубіжних фірм, встановлення контролю над ними.

**Торговельні обмеження.** ПІІ дозволяють фірмам обійти торговельні бар'єри і функціонувати за кордоном як місцеві фірми, не підпадаючи під митні

платежі, тарифи чи інші імпорتنі обмеження. Обсяги американських інвестицій у Канаду не були б такими великими, якби канадський уряд не створив торговельних бар'єрів для підтримки місцевої промисловості.

На доповнення до бар'єрів, розроблених урядом, обмеження можуть створювати покупці, які бажають споживати місцеві товари та послуги, а також як результат націоналістичних тенденцій чи як наслідок існуючих культурних особливостей. Більше того, часто місцеві покупці бажають купувати товари і послуги у тих, хто заслуговує на їхнє довір'я, тобто у вітчизняних виробників. Для деяких продуктів ефект країни походження може примусити фірму заснувати завод у країні споживачеві з тим, щоб створити позитивний стереотип якості продукту.

**Вартісні чинники.** Обслуговувані ринки, що знаходяться на значній відстані і обмежені високими тарифними бар'єрами, створюють багато перешкод для можливостей експортерів на зарубіжних ринках. Багато з промислових транснаціональних корпорацій засновують виробництво за кордоном для отримання переваг у витратах по таких статтях, як праця та сировина. Так, німецький робітник в обробній промисловості «коштує» в 4 рази більше від тайванського, у 9 разів більше від бразильського в 54 рази більше від російського. Багато з американських філій постачають своїм американським материнським компаніям чинники і компоненти, що мають низьку вартість,

Прямі іноземні інвестиції здійснюються не лише горизонтально, тобто фірмами, що купують або заснують аналогічні фірми за рубежом, а й вертикально. Деякі фірми вбачають привабливість ПІІ в тому, що вони дають змогу підвищити надійність джерел постачання сировиною та іншими проміжними продуктами (напівфабрикатами). Вертикальна інтеграція збільшує надійність постачання і може призвести до скорочення експлуатаційних витрат і забезпечити контроль за товаропотоками через кордони у складній світовій системі розподілу.

**Інвестиційний клімат.** ПІІ, згідно з визначенням, дозволяють здійснювати контроль за діяльністю підприємства. Проте контроль може бути

марним через несприятливі умови «навколишнього середовища», навіть якщо фірма володіє філією на 100 %. Реальність забезпечення контролю, а значить, і прибутковість ПІІ залежать від наявності в країні належного інвестиційного клімату – сукупності політичних, економічних, юридичних, соціальних, побутових умов, які визначають ступінь ризику інвестицій та їх прибутковість.

Загальне відношення у світі до зарубіжних інвестицій та до їх наступного розвитку може бути визначене як двоїсте. визнаючи вигідність ПІІ в короткостроковому плані, майже всі країни, побоюючись підриву контролю над національними економічними ресурсами і суверенітету країни, обмежують іноземну власність у ключових секторах економіки.

Дискримінація по відношенню до ПІІ може здійснюватись у формі збільшення податків; цінового контролю або заходів, спрямованих персонально на іноземні фірми (часткова націоналізація, місцеве законодавство, обмеження переказу грошей/платежів, експортні правила та обмеження еміграції робочої сили).

Інвестиційний клімат визначається також валютними ризиками. Це виражається звичайно у виникненні ризиків, пов'язаних з переказом і обігом іноземної валюти.

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, завдяки яким оцінюють потенційні можливості країни виступити в якості приймаючої країни або конкурентного потенціалу 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 цих чинників включає в себе систему конкретних показників. Наприклад, при оцінюванні 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 їхню 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 США, Канада, Німеччина, Швейцарія, а також Азіатсько-Тихо океанські НІК.

ПІІ 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 ПІІ, 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 ПІІ. 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, в освіті, медицині, наукових дослідженнях, доступ до ресурсів і розробок материнської компанії приводить до отримання вигод, можливо, таких, 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 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 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. 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.

Вплив ПІІ на приймаючі країни і країни-інвестори звичайно розглядається за такими напрямками: накопичення капіталу; оволодіння сучасною технологією та управлінськими ноу-хау; стан платіжного балансу; рівень зайнятості та заробітної плати; реалізація національних економічних планів; культурні зміни; урядова соціальна та економічна політика тощо.

За всіма цими напрямками вплив іноземних інвестицій може бути як позитивним, так і негативним, різним для приймаючих країн і країн базування, для розвинутих країн, країн, що розвиваються, країн з перехідною економікою. Знаючи загальний характер потенційних наслідків того чи іншого напрямку ПІІ, слід мати на увазі, що це «загальне» – не завжди обов'язкове для всіх країн. Інакше кажучи, загальні положення про вигідність чи не вигідність ПІІ не можуть бути застосовані до будь-якої країни. Конкретна ситуація в конкретній країні, супровідна ПІІ (а саме: розміри інвестицій та їх використання, рівень зайнятості, стан платіжного балансу, розподіл доходу від застосування ПІІ, вплив на навколишнє середовище та соціально-політичний клімат тощо) визначає як приватний, так і загальний характер ефекту від прямих іноземних інвестицій.

Більшість економістів поділяють думку, що потенційна вигідність ПІІ, найбільш очевидна для промислово розвинутих країн, незалежно від того,

виступають вони в ролі інвесторів чи в ролі приймаючої країни. Як країни базування вони отримують доходи у формі відсотків, дивідендів, ліцензованих платежів та платежів за управлінські послуги, що збільшує можливість накопичення капіталу, кількість робочих місць, надходження податків до бюджету і т. ін. ПІІ для цих країн означають розширення експортних ринків, доступ до сировини та дешевої робочої сили, можливість реалізації специфічних переваг фірм-інвесторів у технології та управлінні, мінімізації оподаткування та, як наслідок, підвищення конкурентоспроможності.

Країна-інвестор може зазнавати і збитків внаслідок відпливу капіталу. Це відбувається в тому випадку, якщо доход від ПІІ не надходить до країни базування. Але головний негативний момент для країни базування стосується зайнятості: експорт ПІІ – це експорт робочих місць. Реальною є й така небезпека: ноу-хау, які супроводять, зарубіжні інвестиції, можуть бути використані в приймаючій країні проти цієї фірми.

Якщо країна (фірма) базування не може повністю реалізувати свої переваги, пов'язані з ПІІ, і багато з них можуть бути привласнені іншими суб'єктами, то виникає потреба або припинити вплив ПІІ, або обмежити, його встановленням оптимального оподаткування на вплив ПІІ.

Як приймаючі, промислово розвинуті країни також мають незрівнянно більші (ніж країни, що розвиваються) можливості реалізувати такі потенційні вигоди від прямих іноземних інвестицій, як збільшення робочих місць, стимулювання внутрішньої конкуренції, структурна перебудова економіки, переважне інвестування у високотехнологічні галузі, НДДКР і особливо в розвиток фундаментальних досліджень.

Що ж стосується країн, які розвиваються, а також країн з перехідною економікою, то більшість із них потребують ПІІ. Більше того, для деяких з цих країн іноземні інвестиції – єдиний шанс вийти із «зачарованого кола бідності».

Для країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою ПІІ це:

- робочі місця і, отже, зростання добробуту почасти як наслідок навчання і підвищення кваліфікації робочої сили;



- залучення не використовуваних ресурсів до економічного обігу;
- можливість оволодіти новою технологією і новими методами управління, підготувати кадри, що відповідають вимогам ринкової економіки;
- можливість брати участь у міжнародному поділі праці, скоротити імпорт та розширити експорт.

У сучасних умовах прямі іноземні інвестиції часто розглядаються як стабілізуючий фактор у період валютних криз у країнах, що розвиваються. Як правило, країна стає реципієнтом ПІІ, якщо у потенційних інвесторів відносно нього в довгостроковому плані сформувався позитивний імідж. Під впливом останнього та із урахуванням інвестиційного клімату здійснюються капіталовкладення у створення підприємств або розширення виробничих потужностей. Нетто-приплив ПІІ в країни, що розвиваються, у 90-х роках різко зріс, внаслідок чого прямі інвестиції стали домінуючим джерелом приватного фінансування з-за кордону, для країн цієї групи. Ця позитивна тенденція тривала з 2000 до 2006 р., за винятком 2002-2003 рр., коли надходження ПІІ у Латинську Америку тимчасово скоротились внаслідок кризи в Аргентині.

Сукупний ефект від ПІІ може привести до участі країни в міжнародній конкуренції, до загального зміцнення становища її на світовому ринку.

ПІІ впливають і на платіжний баланс. Заміщення імпорту внутрішнім виробництвом, доходи від експорту, субсидування імпорту технології та менеджменту – все це сприяє розширенню торговельної частини платіжного балансу приймаючої країни. ПІІ можуть не лише зменшити залежність від імпорту даного продукту за рахунок збільшення внутрішнього виробництва, а й сприяти отриманню доходу від його експорту. Деякі країни, наприклад, Бразилія, умовами ПІІ ставлять експорт продуктів, вироблених у результаті їхніх капіталовкладень.

З позицій платіжного балансу ПІІ з самого початку сприятливі для приймаючої країни, але вони виявляються несприятливими в довгостроковому плані, якщо відбувається репатріація доходів. Для країни базування відплив капіталу погіршує стан платіжного балансу в короткостроковому плані, але

поліпшує в перспективі, коли починають надходити платежі по відсотках і дивідендах із-за кордону.

Негативний вплив ПІІ на країни, що розвиваються, може мати місце в таких напрямках:

- 1) технологічна залежність;
- 2) порушення економічних планів;
- 3) культурні зміни;

4) втручання ТНК в діяльність уряду приймаючої країни. Оскільки ПІІ здебільшого сконцентровані у високотехнологічних виробництвах, то ТНК звичайно хочуть зосередити свої зусилля в галузі НДДКР, особливо у фундаментальних дослідженнях. Використовуючи технологічний трансфер, ТНК можуть надавати допомогу в економічному розвитку приймаючої країни, але можуть залишити її залежною від впроваджуваної технології (нової і наднової). Більше того, ПІІ можуть сприяти «відпливу розумів» з приймаючих країн у дослідницькі центри країн базування. Багато країн пригнічені технологічним пануванням Сполучених Штатів і Японії і розглядають його як покарання на довгі роки. Наприклад, у Канаді на початок 80-х років склалась висока частка іноземної власності і контролю над національною економікою з боку іноземців (74 %) не у високотехнологічних галузях, а у виробництві давно освоєних виробів і компонентів. Це спричинило «відплив мозків» до США, оскільки висококваліфіковані канадські спеціалісти не знаходили собі застосування. Канадський уряд був змушений стати на шлях скорочення іноземної участі в економіці, зробивши більш жорстким контроль над ПІІ. Проведення такої політики призвело до зростання безробіття і спаду виробництва, але дало позитивні наслідки в галузі досліджень і розробок нових технологій канадськими фірмами. Багато країн однією з умов ПІІ висувають вимогу розміщення дослідницьких центрів на їхній території. Західноєвропейські країни, наприклад, зосередили зусилля на фундаментальних дослідженнях у рамках проекту «Єврика», який концентрує загальноєвропейські ресурси (державного та приватного секторів) на розвитку

нових технологій.

Багато з потенційних економічних вимог від ПІІ часто не реалізуються. Приплив капіталу може у більш віддаленій перспективі супроводитися відпливом, що, природно, завдає шкоди приймаючій країні. Наприклад, багато з готелів, побудованих у країнах Карибського басейну мультинаціональними корпораціями, не могли знайти місцевих постачальників і змушені були витрачати валюту на імпорتنі поставки. Далеко не завжди відбувається обіцяне навчання місцевого персоналу. Замість стимулювання внутрішньої конкуренції і сприяння підприємству, транснаціональні корпорації з їх перевагою у виробництві продуктів і маркетингових здібностях придушують конкуренцію. ТНК можуть не виконувати зобов'язань використовувати місцевих постачальників, а вдаватись до послуг власних постачальників зі своїх внутрішніх ринків.

Деякі приймаючі країни розглядають ПІІ як інструмент економічного і політичного втручання урядів країн-інвесторів у їхні внутрішні справи. Відомо, що США широко використовують ТНК американського базування для проведення своєї зовнішньої політики в усіх регіонах світу.

Екстериторіальність ТНК, тобто поширення державою власних законів на іноземні підприємства своїх компаній, ускладнює контроль приймаючої країни над бізнесом у її межах. Закони, що вимагають репатріації доходів або сплати податків з доходів, одержаних за кордоном, у країні базування ТНК, помітно знижують привабливість іноземних інвестицій.

Значна частина громадськості багатьох країн вважає, що ПІІ можуть завадити реалізації національних планів економічного і соціального розвитку, оскільки створюється реальна небезпека несприятливого впливу на місцеву економіку, можливість лобіювання місцевих політиків в інтересах іноземних інвесторів, а також фінансування змов проти уряду.

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 багатьох країнах ПІІ породжують націоналістичні почуття. У США, наприклад, згідно з опитуванням, 48 % американців виступають проти японських інвестицій і тільки 18 % – за. Позиція країн, що розвиваються, також двоїста. З одного боку, вони побоюються надмірного іноземного впливу і експропріації, 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.

У глобальному масштабі ПІІ, обсяг яких у 2006 р. досяг 1,4 трлн. дол., відіграють позитивну роль. Їх розподіл по країнах, секторах економіки, галузях промисловості великою мірою визначає структуру світового господарства, відношення між його окремими частинами. ПІІ для ТНК є інструментом створення системи міжнародного виробництва, розміщеного в багатьох країнах, але контрольованого з одного центру.

У сучасному світі практично всі країни залучені до процесів міжнародного співробітництва. Усталений економічний розвиток неможливий без ефективного використання переваг від залучення ПІІ із-за кордону.

Важливою тенденцією, що визначає розвиток міжнародного ринку інвестицій і полегшує міжнародну міграцію капіталу, є проведення національними урядами і міжнародними організаціями політики лібералізації міжнародного інвестиційного простору і вироблення уніфікованих норм державного регулювання інвестиційних процесів. Вони містяться як у двосторонніх, так і в багатосторонніх міждержавних, регіональних угодах про захист і заохочення капіталовкладень, які діють у рамках міжнародних економічних організацій зокрема СОТ. До норм державного регулювання ПІІ можна віднести:

- по-перше, надання державних гарантій як країною базування, так і приймаючою країною. Гарантією інвестицій на багатосторонньому рівні займається Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій, створене під егідою Всесвітнього банку. Гарантії інвестицій зафіксовані в Ломейській конвенції, підписаній між країнами ЄС і багатьма країнами, що розвиваються. В угоді «Про торговельні аспекти інвестиційних заходів, підписаній країнами-членами СОТ, міститься пряма заборона на використання по відношенню до іноземних інвесторів заходів державної промислової політики;

- по-друге, врегулювання інвестиційних спорів. Так, у рамках країн-членів ОЕСР прийнято принцип міжнародного арбітражу оскільки часто врегулювання спорів на базі національного законодавства не влаштовує як країни базування, так і приймаючі країни; у структурі Всесвітнього банку

створено Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів (МЦУІС);

- по-третє, усунення подвійного оподаткування;
- по-четверте, страхування зарубіжних інвестицій;
- по-п'яте, дипломатична й адміністративна підтримка. Наприклад,

практикуються урядові переговори із зарубіжними партнерами про створення найсприятливіших умов за рубежом для національних інвесторів або запрошення представників міжнародного бізнесу до складу міжнародних делегацій для обговорення економічних питань.

В умовах фінансової глобалізації інвестиційні ресурси переміщуються згідно з принципом господарської доцільності і концентруються в регіонах, де можна досягти найбільшої ефективності. Приплив ПІІ стає одним з ключових критеріїв статусу країни, успішності її включення до світового господарства.

Темпи приросту залучених ПІІ у цілому в світі різко прискорились. Якщо в 1993-1996 рр. залучені інвестиції збільшувалися в середньому на 20,2 % за рік, то в 2002-2006 рр. – на 34 % щорічно. У 2006р. світовий обсяг ПІІ становив 1,4 трлн дол. Найбільше зростання (понад 50 %) припливу іноземного капіталу спостерігалось в Італії, Нігерії, Польщі (до 16,2 млрд. дол.), Росії (на 94,6 %, або 28,4 млрд. дол.), Сінгапурі, Таїланді (до 7,9 млрд. дол.), Туреччині та США (на 78,2 %, або 177,3 млрд. дол.).

Основною тенденцією розвитку ринку ПІІ є підвищення частки розвинутих країн і зниження частки країн, що розвиваються. Так, у сфері імпорту інвестицій близько 73 % припадає на промислово розвинуті країни, понад 24 % – на країни, що розвиваються, і менше 3 % – на країни Центральної і Східної Європи.

У сфері експорту інвестицій розвинуті країни концентрують понад 90 %, країни, що розвиваються, – 8 %, а країни Центральної і Східної Європи – менше ніж 1 %.

Основну частку загального обсягу вивезення (92 %) і ввезення (80 %) інвестицій припадає на США, Європейський Союз та Японію.

Особливістю світового ринку інвестицій є висування на роль провідника

на міжнародному ринку інвестицій саме Євросоюзу. Країни ЄС є найбільшими інвесторами завдяки обміну капіталами між собою. Близько 80 % усього експорту ПІІ припадає на європейські країни: Велику Британію, Німеччину, Францію, Нідерланди та Швейцарію. За обсягом залучених інвестицій перше місце посідають США, а потім ідуть Німеччина, Велика Британія, Бельгія.

Країни, що розвиваються, істотно поступаються промислово розвинутих країнам за масштабами міжнародного інвестування. В основному транскордонне інвестування в цих країнах здійснюється в рамках інтеграційних об'єднань, а вивезення капіталу з країн, що розвиваються, в розвинуті країни незначний.

Масштаби руху ПІІ в країни, що розвиваються, різноспрямовані: зниження припливу капіталу в Азію і Латинську Америку супроводжується зростанням інвестицій в Африку (в основному в Анголу, Мозамбік, Судан).

Країни, що розвиваються, і країни з перехідною економікою прагнуть привернути інвестиції за рахунок створення пільгового режиму господарювання для іноземного інвестора, використовують заходи промислової політики, пов'язані зі стимулюванням міжфірмової кооперації між вітчизняними та іноземними інвесторами, заохочують експортну діяльність підприємств з іноземною участю тощо.

Найбільш ліберальний підхід до залучення ПІІ серед країн, що розвиваються, характерний для Латинської Америки.

Серед країн, ринок яких ще формується, найбільш привабливими для іноземного інвестора є Бразилія, Аргентина, Мексика, Польща, Чехія, Китай.

До важливих тенденцій світового інвестиційного процесу відноситься також зростання масштабів транскордонного злиття і поглинання («ЗіП») національних фірм. Ці операції зараз домінують в інвестиційній політиці транснаціональних корпорацій. Так, у 2002-2004 рр. сумарна вартість операцій з трансграничних злиттів і поглинань дорівнювала близько 2 трлн дол. У 2004 р. частка операцій з трансграничних злиттів і поглинань у сумарних обсягах вивезених ПІІ досить висока – 82 %.

Ринок злиттів і поглинань, що формується, охоплює переважно розвинуті країни і слугує основою зростання інтернаціонального виробництва.

Країни, що розвиваються, цей ринок охоплюють значно менше, тут інвестиції у створення нових підприємств є провідним способом розвитку.

Іноземні інвестиції відіграють важливу роль в будь-якій економіці і українська не є винятком. Важливо, що вони не лише дозволяють певною мірою компенсувати дефіцит національних коштів, але й є провідником сучасних технологій виробництва та управління, своєрідною «перепусткою» на світові ринки товарів, капіталів та технологій.

За даними Державного комітету статистики, на 1.01.2007 р. в економіку України іноземними інвесторами було вкладено 21186,0 млн. дол. (табл. 6.1).

*Таблиця 6.1*

**ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В УКРАЇНУ (НАРОСТАЮЧИМ ПІДСУМКОМ З ПОЧАТКУ ІНВЕСТУВАННЯ)**

	<b>Обсяг прямих інвестицій на 01.01.2007 (млн. дол. США)</b>	<b>% до підсумку</b>
Усього	21186,0	100,0
У тому числі		
Німеччина	5620,7	26,5
Кіпр	3011,7	14,2
Австрія	1600,8	7,6
Сполучене Королівство	1557,2	7,4
Нідерланди	1493,0	7,0
Сполучені Штати Америки	1418,0	6,7
Російська Федерація	980,8	4,6
Франція	826,8	3,9
Віргінські острови, Британські	808,3	3,8
Швейцарія	504,9	2,4
Польща	366,0	1,7
Угорщина	364,5	1,7
Інші країни	2633,3	12,5



Інвестиції надійшли зі 114 країн світу. З 2002 р. темпи вкладання ПІІ мають тенденцію до зростання. У 2006 р. порівняно з 1996 р. вони зросли у 23,6 разу (наростаючим підсумком).

Найбільші обсяги накопиченим підсумком були внесені нерезидентами Німеччини, Кіпру Австрії, Великої Британії, Нідерландів, які забезпечили 63 % загального обсягу прямих інвестицій в економіку України.

Найбільші обсяги іноземних інвестицій вкладаються в ті сфери економіки, які гарантують швидке обертання капіталу. Інвестиційно привабливими в Україні залишаються підприємства оптової торгівлі та посередництва в торгівлі – 15,0 % загального обсягу інвестицій, підприємства харчової промисловості та переробка сільськогосподарської продукції – 14,8, машинобудування – 9,0, транспорт і зв'язок – 8,0%.

Вкладаючи інвестиції в Україну, іноземні компанії та банки переслідують різні цілі, серед яких можна виокремити такі:

- одержання високої норми прибутку при створенні виробництв по випуску продукції, дефіцитної в Україні, чи ціни на яку в Україні значно вищі від світових;
- використання факторів виробництва, ціна яких в Україні нижча від світової: порівняно дешева (але кваліфікована) робоча сила, низька ціна на деякі види сировини;
- використання порівняно багатих родовищ корисних копалин та інших природних ресурсів, розроблення яких в Україні дешевше, ніж в інших країнах;
- залучення українських підприємств у технологічні ланцюжки іноземних компаній, що звичайно досягається придбанням українських постачальників сировинних ресурсів і напівфабрикатів;
- придбання потенційно ефективних українських підприємств (звичайно експортоорієнтованих) за низькою ціною з метою одержання високого прибутку після обмежених інвестицій у створення системи збуту, проведення маркетингу і реструктуризації номенклатури виробленої продукції;
- просування на український ринок своєї продукції: створення

торговельно-збутової мережі, складальних виробництв, сервісних підприємств, упровадження своїх стандартів на українському ринку, до інвестицій такого типу підштовхують і високі митні збори;

- використання морально застарілого чи екологічно шкідливого устаткування, яке неможливо ефективно використовувати в розвинутих країнах. Випуск застарілої продукції, технологія виробництва якої добре відпрацьована;

- інвестування коштів українського походження під виглядом іноземних, щоб мати більше можливостей для захисту капіталу від дії влади.

Перші іноземні компанії, що почали цілеспрямоване впровадження в український ринок, – це найбільші ТНК, що роблять недорогою продукцію масового попиту. Після масових поставок товарів такі компанії звичайно приступають до їх виробництва всередині країни. Це диктується високим митом і необхідністю розміщувати виробництво ближче до споживачів.

Як і раніше, такі ключові галузі, як металургія та хімічна, не привабливі для іноземного інвестора.

Привертає увагу значна регіональна нерівномірність вкладених інвестицій.

Найбільші західні компанії, що працюють в Україні, головними проблемами, пов'язаними з реалізацією інвестиційних проектів, вважають:

- неефективне й нестабільне законодавство;
- ігнорування вимог законодавства взагалі (українськими учасниками проектів);
- високий рівень корупції.

На підставі досліджень Всесвітнього банку зроблено висновок, що прозорість і передбачуваність законодавства, необхідні для ефективної ринкової економіки, в Україні відсутні. До того ж, крім частих змін законодавства, нові закони нерідко мають зворотну силу, що загрожує інвестору необмеженим ризиком. Серйозною перешкодою, що стримує розвиток іноземного інвестування в Україні, залишаються українські норми і

форми надання фінансової звітності, що значно відрізняються від міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Проблеми, з якими найчастіше зустрічаються інвестори:

- бюрократія і відсутність прозорості: дуже важко вчасно отримати дозвіл, ліцензії, та й сам процес отримання непослідовний і незрозумілий для інвестора;

- податкова політика;

- питання митної політики: боротьба з контрабандою та знищення конфіскованих контрабандних товарів (особливо це стосується тютюнової галузі), мито і тарифи на імпорт: часта зміна імпортних тарифів;

- страховий ринок: неуніфікованість українського законодавства з західним;

- ринок праці: нестача професіоналів, особливо в державному секторі, і труднощі в прийнятті на роботу іноземців;

- виконання законів: корумпованість судової системи;

- виконання рішень іноземних арбітражів: арбітражне рішення в країнах, які мають угоду про арбітраж з Україною, не є обов'язковим до виконання в Україні;

- візова політика: труднощі з отриманням разової візи для короткочасного перебування в Україні в пункті перетину кордону.

Україна є країною з привабливим простором для інвестиційної діяльності завдяки багатим природним ресурсам, значному людському потенціалу, розвинутій інфраструктурі, потенційній ємності внутрішнього ринку. Проте дуже низькі реальні обсяги інвестицій на практиці свідчать про недостатнє використання інвестиційного потенціалу України. Іноземні інвестиції найактивніше і стабільно йдуть не туди, де вже інтенсивно здійснюються капіталовкладення, забезпечуючи динамічне зростання економіки і швидке вдосконалення економічної структури. Тобто іноземні інвестиції притягуються внутрішніми інвестиціями і перспективами одержання прибутків. Найактуальнішим завданням є створення сприятливих умов для

функціонування національних інвесторів, початок діяльності яких слугуватиме важливим індикатором для іноземних інвесторів.

Щоб активніше залучати ПІІ в Україну, уряд запровадив ряд законів та постанов, проте вони не завжди відзначалися належною глибиною та послідовністю.

У 1992 р. прийнято Закон України «Про іноземні інвестиції»; в 1993 р. його було призупинено декретом «Про режим іноземного інвестування». У березні 1996 р. прийнято Закон України «Про режим іноземного інвестування», яким забезпечувалися умови діяльності іноземних інвесторів на міжнародному рівні, але в ньому не конкретизовані пріоритетні об'єкти чи галузі, що підпадають під регулювання, через що ускладнюється процес надання пільг під час залучення іноземного капіталу, не врегульовуються портфельні інвестиції.

З часу проголошення незалежності України законодавство з питань діяльності іноземних інвесторів змінювалося близько десятка разів.

У грудні 2001 р. прийнято Програму розвитку інвестиційної діяльності на 2002-2010 рр. У ній констатується, що іноземних інвестицій надходить в Україну поки що недостатньо.

Для активізації інвестиційної діяльності передбачається ряд заходів, зокрема:

- гармонізація національного законодавства з європейським та світовим законодавством;
- усунення неоднозначності трактування нормативно-правових актів щодо інвестиційної діяльності;
- забезпечення подальшого реформування податкової системи;
- усунення бюрократизму й корупції в справах інвестування;
- поживлення інвестиційної діяльності у спеціальних економічних зонах;
- створення додаткових стимулів для залучення інвестицій у пріоритетні галузі української економіки;
- укладання міждержавних угод про заохочення і захист інвестицій та уникнення подвійного оподаткування;

- участь у міжнародних заходах з метою розкриття інвестиційних можливостей України;
- поліпшення інвестиційного клімату в країні;
- стимулювання іноземних інвестицій у наукову, науково-технічну та інноваційну діяльність.

Програмою передбачається надходження ПІІ в Україну в розмірі 10 млрд. дол. за період до 2010 р.

За допомогою іноземних інвестицій можна досягти значних успіхів у модернізації і динамізації розвитку окремих виробництв, навіть цілих галузей, а також розвитку експортного потенціалу. Спираючись тільки на іноземні інвестиції, неможливо досягти стабільності і якісного зростання економіки в цілому. Для успішного залучення іноземних інвестицій надавати пільги іноземним інвесторам необхідно. Проте набагато більше значення має сприйняття іноземними інвесторами країни як стабільної та передбачуваної, а її економіки – як такої, де макроекономічна стабільність асоціюється не лише з низькими темпами інфляції, а й з послідовним розвитком, включаючи стабільні темпи зростання виробництва, платоспроможний попит, що розширюється, а також економічну структуру, яка постійно модернізується. Жодна з країн не зазнавала успіху, якщо підпорядковувала свою економічну політику лише залученню іноземних інвестицій за будь-яку ціну.

Результати академічних досліджень, а також експертні оцінки свідчать, що іноземні інвестиції суттєво не впливають на стан національної економіки України та відчутно не сприяють розв'язанню завдань, визначених як пріоритетні: реструктуризації економіки, технологічному оновленню виробництва і подоланню залежності від імпорту. Тому для кардинального поліпшення структури інвестування в Україні необхідно поліпшити економічне становище країни та сформувати місткий динамічний і платіжнеспроможний внутрішній ринок.

Україна – не тільки отримувач іноземних інвестицій, а й інвестор у зарубіжні країни. Проте експорт Україною інвестицій набагато менший, ніж

імпорт. Інвестиції з України за кордон не тільки незначні за обсягом, а й нерівномірні за роками вкладення

У 2006 р. з України в економіку інших країн спрямовано 221,5 млн. дол. Найбільші обсяги ПІІ були спрямовані у Російську Федерацію, Польщу та Панаму (62 %). Інвестування здійснювалось переважно в таких формах:

- операції з нерухомістю ;
- оптова торгівля і посередництво (Польща – 93 %, Австрія – 50%);
- транспорт і зв'язок (Панама, В'єтнам, Іспанія, );
- фінансова діяльність (Велика Британія – 100%, США – 87%, Австрія – 37%).

Найбільші обсяги інвестицій зафіксовані з Харківської (27,2 %), Одеської (16,5), Дніпропетровської (10) областей, міст Києва (20) та Севастополя (8,7).

### ***6.3. 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 з придбаною часткою «портфеля» об'єкта інвестування, яка в міжнародній практиці, як правило, не перевищує 10 %.

Міжнародний інвестиційний портфель конкретної компанії включає:

1) акції, тобто цінні папери, що засвідчують майнове право власника цього грошового документа по відношенню до особи, яка цей документ випустила. Іншими словами, акція є цінним папером без установленого строку обігу, що засвідчує частку його в статутному капіталі акціонерного товариства, підтверджує членство в акціонерному товаристві та право на участь в управлінні ним, дає право його власникові на одержання частини прибутку у вигляді дивіденду, а також на участь у розподілі майна при ліквідації акціонерного товариства;

2) боргові цінні папери, тобто грошові документи, що засвідчують відношення позики власника документа по відношенню до особи, яка випускає

ці папери. Боргові цінні папери поділяються на:

а) облігації, прості векселі, боргові розписки. Ці грошові інструменти дають їх держателю безумовне право на гарантований фіксований, або змінюваний (за договором) грошовий дохід. Під облігацією розуміють цінний папір, що засвідчує внесення її власником грошових коштів і підтверджує зобов'язання щодо відшкодування йому номінальної вартості цього папера в передбачені строки з виплатою фінансового відсотка. Вексель – це встановлена законом форма борговою зобов'язання про безумовне повернення боргу;

б) інструменти грошового ринку, які дають їх держателю безумовне право на гарантований дохід на визначену дату. До них відносяться:

- казначейські векселі, тобто державні цінні папери на пред'явника, що засвідчують внесення їх держателями грошових коштів до бюджету і дають право на одержання фіксованого доходу протягом всього строку володіння цими паперами;

- депозитні сертифікати банку, тобто письмові свідчення банку щодо депонування номінальної суми позики з умовою її повернення у вказані у сертифікаті строки з виплатою твердо фіксованих відсотків доходу, нарахованих на номінал;

- банківські акцепти тощо;

3) фінансові деривативи. Це – похідні грошові інструменти, які засвідчують право власника на продаж або купівлю первинних цінних паперів, і не створюють жодних майнових претензій до емітента. До них відносяться:

- опціон, тобто контракт, який дає його власнику право купити чи продати визначену кількість фінансових інструментів за встановленою ціною протягом обумовленого часу в обмін на сплату певної суми;

- варант, тобто документ, який дає право його власнику придбати на пільгових умовах акції у даного емітента за фіксованою ціною протягом визначеного часу;

- форвардний контракт – це контракт між двома сторонами про майбутню поставку предмета договору;

- ф'ючерсний контракт – це контракт на купівлю чи продаж стандартної кількості повного виду цінних паперів на певну дату в майбутньому за ціною, раніше встановленою при укладанні угоди;

- своп – це угода, яка передбачає обмін через визначений час та на основі погоджених правил платежами за тією самою заборгованістю.

Основним мотивом для здійснення міжнародних портфельних інвестицій є одержання більш високих доходів за кордоном. Так, резиденти однієї країни купують цінні папери іншої країни, якщо доходи від них в іншій країні вищі. Це веде до міжнародного вирівнювання доходів. Однак таке пояснення причин міжнародних портфельних інвестицій не враховує того, що потік капіталу двосторонній. Якщо доходи від цінних паперів в одній країні нижчі, ніж в іншій, то це пояснює потік інвестицій із першої країни в другу. Однак це несумісне з одночасним потоком капіталу у протилежному напрямку. Для пояснення двостороннього потоку капіталів необхідно враховувати елемент ризику. Інвестори зацікавлені не тільки в одержанні прибутку, а у меншому ризику, що пов'язано з конкретним видом інвестицій. Так, ризик володіння облигаціями пов'язаний із можливістю банкрутств та зміною їх ринкової ціни, а ризик володіння акціями – у можливості банкрутства, значних коливань їх ринкового курсу та імовірності одержання більш низьких доходів. Таким чином, інвестори намагаються максимізувати прибуток при допустимому рівні ризику.

Міжнародні портфельні інвестиції зростають у міру того, як інвестори намагаються диверсифікувати свою діяльність у міжнародних масштабах для максимізації доходів із врегульованим ризиком. Обсяг міжнародного ринку портфельних інвестицій значно більший від міжнародного ринку прямих інвестицій. Понад 90 % міжнародних портфельних інвестицій здійснюється між розвинутими країнами.

Найхарактернішою рисою глобальної інтеграції останніх років стала поява певних фондових ринків у Латинській Америці (Бразилія, Чилі, Мексика), Азії (Індія, Індонезія, Південна Корея, Філіппіни, Тайвань, Таїланд),



Південній Африці, Туреччині. Їх сукупна капіталізація становить близько 30 трлн дол. США. Привабливість ринку нових індустріальних країн для іноземного портфельного інвестора зумовлюється перспективою отримання більших доходів. Можливість диверсифікації в межах усієї країни також зменшує загальний портфельний ризик, У міру того, як країни, що розвиваються, зростають, а їхні ринки капіталу розширюються, зацікавленість інвесторів цими ринками збільшується. 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 вигод 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.

#### ***6.4. Міжнародний рух позичкового капіталу***

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 позикового 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 в грошову).

Міжнародний кредит розглядають як особливий вид міжнародної торгівлі. Ця торгівля – неодномоментний 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, йдеться 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 в 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.

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 відповідно до потреб і можливостей прибутковішого 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.

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);
- коротко строковими (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 і регіональних організацій.

Приватні позики надають із своїх ресурсів великі комерційні банки світу. Останніми роками частка зовнішніх кредитів у загальному вивезення 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 таких цілей кошти багатьох рантє великих країн, що здійснюються за допомогою облігаційних позик (зовнішніх емісій). Інвестиційні банки розміщують на грошовому ринку своїх країн цінні папери (облігації), які випускають приватні іноземні компанії або державні організації. 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 дохід від відсотків за позиками (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.

Кредити міжнародних організацій надаються переважно через Міжнародний валютний фонд, структури Всесвітнього банку, Міжнародний банк реконструкції та розвитку, регіональні банки розвитку та інші кредитно-фінансові інституції.

Міжнародний валютний фонд та Всесвітній банк виступають не лише як великі кредитори, а й 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 за зовнішніми боргами тощо. Частка кредитів невиробничого характеру в загальній сумі іноземних кредитів зростає.

Рух короткострокового позичкового капіталу виступає в таких формах:

- а) комерційний та банківський кредит;
- 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. Ці види кредитів майже не знаходять відображення в офіційній статистиці вивезення 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 зіштовхується з різними труднощами економічного, фінансового та політичного характеру. Переказні депозити в тій чи іншій валюті безперешкодно перетворюються на 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).

Міжнародний рух позичкового капіталу забезпечується особливою інституціональною структурою. Суб'єктами цієї структури виступають професійні посередники між кінцевими позичальниками та кредиторами різних країн. До них належать транснаціональні банки, фінансові компанії, фондові біржі та інші кредитно-фінансові установи. Вони акумулюють величезні грошові накопичення, що надходять на світовий ринок капіталу від офіційних

інститутів: приватних фірм, страхових компаній, пенсійних фондів тощо. Основними клієнтами кредит-фінансових установ, що виступають позичальниками на світовому ринку капіталу, є транснаціональні корпорації, держава, державні органи, міжнародні регіональні організації.

Останнім часом в інституціональній структурі міжнародного кредиту помітно зросло значення міжнародних валютно-кредитних організацій.

До організацій, що мають усесвітнє значення, належать сам-перед спеціалізовані інститути ООН – Міжнародний валютний фонд, Всесвітній банк, а також Банк міжнародних розрахунків (БМР), Паризький клуб та регіональні банки розвитку і валютно-кредитні організації ЄС.

**Міжнародний валютний фонд (МВФ)** був заснований 1944 р. з метою регулювання валютно-кредитних відносин між державами – членами фонду і надання їм фінансової допомоги при валютних утрудненнях, спричинених дефіцитом платіжного балансу, шляхом надання коротко- та середньострокових кредитів в іноземній валюті. Кредити надаються у формі продажу іноземної валюти за національну, а їх погашення здійснюються викупом національної валюти за іноземну. Заборгованість автоматично зменшується, якщо яка-небудь країна викупує національну валюту позичальника в МВФ. З кінця 70-х і особливо з початку і 80-х років МВФ розширив свою кредитну діяльність, особливо щодо країн, що розвиваються. Якщо в 1947-1976 рр. 60 % кредитів МВФ припадало на ПРК, а на країни, що розвиваються, – всього 39,4 %, то в 1977-1991 рр. – відповідно 7,9 і 92,1 %; у 1990-2000 рр. на країни, що розвиваються, припадало 69,8% кредитів МВФ, на країни Центральної та Східної Європи – 30,2 %, на розвинуті країни – 0 %. У цей же період відбувається підвищення ролі МВФ як координатора міжнародних кредитів і гаранта платоспроможності країн-боржників.

У 2007 р. загальна сума наданих коштів МВФ становила 2,3 млрд. СДР. Порівняно з 2005 р. обсяг кредитних ресурсів знизився в 2,7 разу. Кредити отримали (млрд. СДР): Габон – 7,15; Ірак – 475,3; Перу – 172,3; Буркіна-Фасо – 15; Замбія – 14; Гвінея 48,1.

МВФ надає так звані обумовлені кредити: головним елементом кредитної угоди з МВФ є визначення економічних і політичних умов. Відмова країни виконати умови МВФ закриває їй доступ до світового ринку капіталів, і, навпаки, навіть невелика позика МВФ дає країні можливість отримати більший кредит у банках.

**Всесвітній банк** включає в чотири пов'язаних між собою міжнародних фінансових інститути: Міжнародний Банк реконструкції і розвитку (МБРР), Міжнародну асоціацію розвитку (МАР), Міжнародну фінансову корпорацію (МФК), Багатостороннє агентство гарантії інвестицій (БАГП).

**Міжнародний банк реконструкції і розвитку** був заснований одночасно з МВФ з метою сприяння виконанню стратегічного завдання ООН: інтегрувати економіку всіх країн-учасниць з основними центрами світової системи господарства за допомогою надання довгострокових позик і кредитів, гарантування приватних інвестицій. Найбільша частина кредитів МБРР спрямовується в галузі інфраструктури: енергетику, транспорт, зв'язок. Із середини 80-х років МБРР збільшив частку коштів для сільського господарства (до 20 %), на охорону здоров'я та освіти. Промисловість отримує менше як 15 % кредитів Банку. Останнім часом МБРР займається проблемою врегулювання боргу країн, що розвиваються: видає структурні кредити для регулювання структури економіки, оздоровлення платіжного балансу. У 2007 р. МБРР надав кредитів у сумі 12,8 млрд. дол. на підтримку 112 проектів. Порівняно з 2006 р. обсяг кредитних ресурсів знизився на 9 %. Розподіл кредитів за регіонами світу ілюструють такі дані: країни Латинської Америки та Карибського басейну отримали 4,3 млрд. дол., Східної та Північної Африки – 692 млн. дол., Європи та Центральної Азії – 3,3 млрд. дол., Східної Азії та Тихоокеанського регіону – 2,8 млрд. дол., Південної Азії – 1,6 млрд. дол., Південної Африки – 38 млн. дол.

У 1960 р. була створена філія МБРР – **Міжнародна асоціація розвитку** – для надання пільгових кредитів найменш розвинутим країнам на строк до 50 років зі сплатою 0,75 % річних. Кредити МАР слугують для просування товарів ПРК на ринки країн, що розвиваються. В 2007 р. було надано 1,9 млрд. дол. на

підтримку 185 проектів, що на 25% більше ніж у 2006 р.

**Міжнародна фінансова корпорація** створена за ініціативою США у 1956 р. для заохочення інвестицій приватного капіталу в промисловість країн, що розвиваються. МФК виконує функції, які дещо відрізняються від функцій МБРР. МФК надає кредити високорентабельним підприємствам, але без гарантій уряду. Це відгороджує приватні фірми від державного контролю і слугує інтересам залучення іноземного капіталу в економіку країн, що розвиваються. Іншою особливістю МФК є те, що вона має право безпосередньо здійснювати інвестиції в акціонерний капітал підприємств, що будуються або розширюються, з наступним перепродажем їх акцій приватним інвесторам. Цим МФК сприяє розвитку національних фінансових ринків. У 2007 р. МФК інвестувала більше ніж 8 млрд. дол. власних коштів і майже 4 млрд. дол. залучених коштів.

**Багатостороннє агентство гарантії інвестицій (БАГІ)** було засноване в 1988 р. з метою заохочення іноземних інвестицій у країни, що розвиваються, шляхом страхування їх від некомерційних ризиків: відміна конвертованості національної валюти і пов'язаних з цим перешкод у переказі прибутків у країну інвестора; експропріація майна інвестора, війни, громадянські заворушення, зриви контрактів внаслідок урядового рішення. За період існування було надано 885 гарантій на інвестиційні проекти 96 країнам, що розвиваються, на загальну суму 17,4 млрд. дол. Розподіл коштів за регіонами світу в 2007 р. ілюструють такі дані: країни Латинської Америки та Карибського басейну отримали 501 млн. дол. (6 проектів), Європи та Центральної Азії – 150 млн. дол. Азії – 125 млн. дол. (8 проектів), Африки – 31 млн. дол. (11 проектів).

**Регіональні банки розвитку і валютно-кредитні організації ЄС.** Великі регіональні банки розвитку Азії, Африки та Латинської Америки були створені з метою досягнення економічного співробітництва й інтеграції країн, що розвиваються, подолання їх зовнішньої залежності. У 1949 р. був утворений Міжамериканський банк розвитку (МаБР), до складу якого увійшли 27 учасників країн, що розвиваються, регіону та 16 розвинутих країн. У 1964 р.



створено Африканський банк розвитку (АФБР) за участю 50 країн, що розвиваються, та 25 розвинутих країн, а в 1966 – Азіатський банк розвитку (АзБР), у якому беруть участь відповідно 31 і 14 країн.

До європейських валютно-кредитних організацій відносяться:

- Європейський інвестиційний банк (ЄІБ);
- Європейський Центральний банк (ЄЦБ);
- Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР).

ЄБРР (1990 р.) створено з метою стимулювання вкладання капіталів у галузі та інфраструктури країн Центральної і Східної Європи.

Крім офіційних валютно-кредитних та фінансових організацій, існують і неофіційні організації промислово розвинутих країн: Паризький клуб країн-кредиторів, де обговорюються проблеми врегулювання, відстрочки платежів по державному боргу країн, і Лондонський клуб, де обговорюються проблеми врегулювання приватної зовнішньої заборгованості країн-боржників.

Із середини 70-х років міждержавне регулювання валютно-кредитних проблем перенесено на рівень нарад глав держав і урядів «сімки» та «групи десяти», до якої, крім «сімки», входять Бельгія, Нідерланди, Швейцарія, Швеція.

Ступінь участі і впливу окремих країн у міжнародних валютно-кредитних та фінансових інститутах визначається величиною їхнього внеску в капітал, оскільки звичайно застосовується система «виважених голосів».

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.

Вагоме підтвердження 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 збільшилася 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 порівняно 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 активів того чи іншого виду, які можуть перейти у власність кредитора у випадку зупинення виплат по боргу позичальника. В угодах по позиках усередині 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 2007 р. становив 54 260 млрд. дол. Зовнішній борг окремих країн світу наведено в табл. 6.2.

Основна частина заборгованості припадає на країни, що розвиваються, а відтак проблема міжнародної заборгованості цих країн є однією з центральних як за теорією, так і за практикою міжнародної валютно-кредитної та фінансової політики.

*Таблиця 6.2*

**ЗОВНІШНІЙ БОРГ ДЕЯКИХ КРАЇН СВІТУ, (млрд. дол.)**

Країна	Обсяг боргу	Країна	Обсяг боргу
<b>СВІТ, у тому числі</b>	<b>54 260</b>		
1. США	12 250	12. Польща	188
2. Іспанія	2047	13. Мексика	182
3. Швейцарія	1340	14. Індія	165
4. Австрія	758	15. Індонезія	137
5. Гонконг	550	16. Аргентина	118
6. Росія	385	17. Україна	65
7. Греція	372	18. Філіппіни	63
8. Китай	363	19. Таїланд	59
9. Південна Корея	311	20. Малайзія	58
10. Бразилія	230	21. Ірак	56
11. Туреччина	226		

Значне зростання заборгованості країн, що розвиваються, розпочалося з середини 70-х років ХХ ст. Розглянемо причини вибухового зростання заборгованості.

З одного боку – зростання позичкового капіталу, який шукає прибуткового застосування, що розпочалося у зв'язку з нафтовою кризою кінця 1973 р. країни, що розвиваються, виявилися залученими до інтенсивного

процесу міжнародного переміщення капіталу. Необхідність реалізації програми індустріалізації, виплати відсотків за попередніми позиками, використання нових позик не на цілі розвитку, а на покриття поточного дефіциту платіжних балансів у зв'язку зі зростанням цій на паливо, нав'язування їм з різних боків політики мілітаризації, діяльність ТНК спонукала країни, що розвиваються, брати позики і кредити у зростаючих обсягах. Негативну роль відіграла і масова корупція чиновництва, яке наживалось на угодах по отриманню кредитів.

Головні з цих подій – це стрибок цін на імпортовану нафту, скорочення попиту на сировину та сільськогосподарську продукцію з боку розвинутих країн і відповідно – зменшення експортних надходжень у країни, що розвиваються, підвищення відсоткових ставок у розвинутих країнах, зростання курсу долара, скорочення приватних позик.

Дефолти урядів країн, що розвиваються, були звичайним явищем у 80-90 роках (дефолт – відмова боржника від виконання власних зобов'язань за борговими цінними паперами, несек'юритизованими позиками та кредитами). Однак, починаючи з 2000 р., ситуація кардинально змінилася. Продумана бюджетна політика, швидке зростання економіки і валютних резервів, високі ціни на сировину – усе це дало змогу країнам, що розвиваються, знизити обсяги позик.

Як відмічає Всесвітній банк, простежується тенденція зменшення зовнішньої заборгованості країн, що розвиваються. Так, Таїланд удвічі знизив показник зовнішньої заборгованості, який у розпал азіатської кризи становив 15 % ВВП. У 2006 р. Бразилія, Мексика, Венесуела оголосили про викуп облігацій на загальну суму 15,5 млрд. дол., завдяки чому на відсоткових платежах зекономляться величезні суми. За даними Асоціації учасників ринків, що розвиваються (ЕМТА), обсяг боргових зобов'язань країн, що розвиваються, у 2005 р. становив 5,485 трлн. дол. (на 18 % менше, ніж у 2004 р.).

Таким чином, 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 за непогашеними зовнішніми позиками і несплаченими за ними відсотками.

Довгострокові боргові зобов'язання країни включають:

- державний (офіційний) зовнішній борг, під яким розуміють суму зобов'язань центральних і місцевих державних органів перед зовнішніми кредиторами за несплаченими позиками і відсотками 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 Всесвітній 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 у 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 ніж 20-25 %. (При розрахунку цих показників враховується лише державний і гарантований державою борг.)

До абсолютних показників, які дозволяють узагальнити і аналізувати інформацію про зовнішню заборгованість, відносять:

- невикрашений і розподілений борг, тобто сума невикрашеної заборгованості за кредитами, які реально отримані позичальником за станом на кінець року (це показник поточної зовнішньої заборгованості країни);
- видача кредитів, тобто отримання нових кредитів позичальником протягом року;
- нерозподілений борг, тобто частина невикрашеної боржником суми кредитів;
- виплата основної суми боргу, тобто сплата боржником основної суми боргу протягом року;
- платежі відсотків, тобто виплати боржником відсотків по залишку заборгованості протягом року;
- платежі по обслуговуванню боргу, тобто сума платежів основної суми

боргу і відсотків по залишку заборгованості, здійснені боржником протягом року;

■ чисті потоки, тобто отримання нових кредитів за мінусом виплати боржником основної суми боргу;

■ чисті трансферти, тобто отримання нових кредитів позичальником за мінусом його платежів по обслуговуванню боргу.

Сплата позик суверенними боржниками найвірогідніша за умови їх платоспроможності. Тому кредитори ідуть на реструктуризацію боргу.

Реструктуризація боргу – це переоформлення боргових зобов'язань, за якими 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

3. Конверсія боргу в облігації.

4. Списання всього боргу або його частини.

Аналізуючи результати багатосторонніх програм подолання кризи міжнародної заборгованості країн, що розвиваються, Всесвітній Банк дійшов

певних висновків:

1. Основну роль в економічному розвитку країни відіграє не зовнішнє фінансування (кредити і допомога), а внутрішні ресурси і виважена економічна політика.

2. Широка опора на зовнішні капітали приводить у довгостроковому плані до посилення забезпечення соціально-економічного розвитку країни від несприятливих зовнішніх подій. Зовнішнє фінансування може відігравати корисну роль лише тоді, коли воно доповнює і підкріплює здорову внутрішню економічну політику.

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, призводить до соціальних конфліктів, що змушує відмовлятися від деяких вимог МВФ і тим самим утруднює подолання кризи заборгованості.

### ЗОВНІШНЯ ЗАБОРГОВАНІСТЬ УКРАЇНИ

У формуванні та розвитку державного зовнішнього боргу України виділяють п'ять етапів (табл. 6.3).

Зовнішній борг України складається з таких заборгованостей: за позиками, наданими міжнародними фінансовими організаціями, – 43 % від його загальної суми; за позиками, наданими іноземними державами, – 35,6%; за комерційними позиками – 21,4%.

*Таблиця 6.3*

### ХАРАКТЕРНІ ОЗНАКИ ЕВОЛЮЦІЇ ДЕРЖАВНОГО ЗОВНІШНЬОГО БОРГУ УКРАЇНИ

<b>Етапи</b>	<b>Ознаки державного зовнішнього боргу</b>
1-й етап: 1992-1993 рр.	Хаотичність та відсутність узгодженої політики у сфері зовнішніх позик. Причиною початкового державного зовнішнього боргу було залучення позик у рамках кредитних ліній, відкритих під гарантії Кабінету Міністрів України. У ході цього етапу Україна не вдалася до позик міжнародних фінансових організацій та комерційних позик. Показники, які характеризували боргову залежність країни, залишалися на низькому рівні



<p>2-й етап: 1994-1995 рр.</p>	<p>Високі темпи зростання зовнішнього державного боргу, що зумовлено значною мірою початком освоєння позик міжнародних фінансових організацій (Всесвітнього банку, Міжнародного валютного фонду, Європейського банку реконструкції та розвитку). Негативний фактор у політиці зовнішніх позик – нераціональне використання одержаних коштів, які спрямовувались переважно на споживання.</p>
<p>3-й етап: 1997 р.- вересень 1998 р.</p>	<p>Початок залучення зовнішніх комерційних позик. Із цього борг складається з трьох основних елементів: – позик міжнародних фінансових організацій; – комерційних кредитів іноземних банків, фінансово-кредитних та інших установ; – позик та кредитних ліній іноземних держав. На 67 % від запланованих зменшуються надходження від міжнародних фінансових організацій. Основна причина – гальмування виконання Україною заходів щодо докорінного реформування економіки. Починаючи з 1998 р., не здійснюються грошові платежі на користь Росії в рамках обслуговування погашенню державного боргу, що поліпшує показники відношення обсягу обслуговування боргу до експорту</p>
<p>4 етап: вересень 1998 р.- початок 2000 р.</p>	<p>Початок після серпневої фінансової кризи 1998 р. Суттєві обмеження доступу України до іноземних ринків капіталів. Перманентна загроза настання випадку неплатоспроможності країни та проблема збереження вітчизняної фінансової системи як такої. Основне завдання системи управління державним боргом – забезпечити тимчасовий «перепочинок» у здійсненні платежів з обслуговування та погашення державних боргів (необхідно було мати час для проведення перетворень в економіці). Отримані необхідні відстрочки платежів за своїми зобов'язаннями в результаті успішної реструктуризації державного боргу. Механізм вирішення боргової проблеми був переважно короткостроковим, тактичним</p>
<p>5-й етап: із початку 2000 р. по теперешній час</p>	<p>Україна прагне реалізувати на практиці довгострокові механізми вирішення боргової проблеми. Проблеми боргового навантаження здійснюються за напрямками: – реструктуризація боргу перед комерційними кредиторами; – створення умов для надання Україні кредиту від МВФ у рамках програми розширення фінансування, що є необхідною передумовою реструктуризації боргу перед Паризьким клубом; – залагодження проблеми боргу перед Паризьким клубом і Туркменистаном; – проведення політики щодо зниження ризиків позик шляхом збільшення строків та зниження вартості обслуговування, застосування жорсткого контролю за обсягом боргу та витрат на його обслуговування.</p>

## ТЕМА 7

# МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ РОБОЧОЇ СИЛИ

### *План лекції*

- 7.1. Причини міжнародної міграції робочої сили.*
- 7.2. Основні етапи міжнародної міграції.*
- 7.3. Сучасні центри притягання робочої сили.*
- 7.4. Наслідки переміщення робочої сили.*
- 7.5. Регулювання міжнародних міграційних процесів. Міжнародна організація праці.*
- 7.6. Україна в міжнародних міграційних процесах.*

### ***7.1. Причини міжнародної міграції робочої сили.***

Міжнародна міграція робочої сили охоплює увесь світ: як його розвинуту частину, так і відсталу периферію. Зараз у світі близько 30 млн. трудящих 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. Міжнародна міграція населення відіграє все більшу роль у розвитку суспільства і перетворилася на глобальний процес, який охопив практично всі континенти та країни, а також різні соціальні верстви. Загальна кількість міжнародних мігрантів постійно збільшується.

Більше половини мігрантів – вихідці з країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою. За останні 5 років промислово розвинуті держави прийняли 12 млн. мігрантів з цих країн, тобто щорічний приток мігрантів становить у середньому 2,3 млн. осіб, з них 1,4 млн. вирушають у Північну Америку та 800 тис. – у Європу.

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 робочої сили – це переміщення робочої сили з однієї країни в іншу на строк, більший ніж один рік. Вона 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 в 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.

Різноспрямовані 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) основною 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.

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 сама 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, спричинені 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 та її головна причина.

Однак у міжнародну трудову міграцію втягуються не лише безробітні, а 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, в тому числі інформаційного та транспортного.

### ***7.2. Основні етапи міжнародної міграції***

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 супроводилося 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 і капіталу в передових країнах (США, Великій Британії та ін.) зумовлює підвищений попит на додаткову робочу силу, стимулює імміграцію з менш розвинутих країн (відсталих країн Європи, Індії, Китаю тощо). За цих умов змінюється структура та кваліфікаційний склад мігрантів. На початку XX ст. основну масу мігрантів становила некваліфікована робоча сила.

**III 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 необхідністю обмеження міграційних процесів;

2)замкнуто-тоталітарним характером розвитку СРСР, який виключив його з кола країн-емігрантів робочої сили.

**IV 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 «втеча умів»;

- посилення державного і міжнародного регулювання трудової міграції.

На тлі довгострокових циклів відбуваються сплески (вибухи) міграції. Так, у 40-ві роки XIX ст. відбувся вибух еміграції з Ірландії в США, внаслідок «картопляного голоду». На початку 80-х років XIX ст. 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.

### ***7.3. Сучасні центри притягання робочої сили***

Міжнародна трудова міграція в сучасних умовах набула характеру глобального процесу. Міграцією охоплено більшість країн світу. На кінець ХХ ст. кількість країн, залучених до міжнародного міграційного процесу, істотно зростає, насамперед за рахунок Центральної та Східної Європи, а також СНД. За прогнозами експертів, у найближче десятиліття кількість мігрантів, що приймаються розвинутими країнами, зберігатиметься на високому рівні. Основними країнами виходу мігрантів є Китай (303 тис. чол.); Мексика (267 тис. чол.); Індія (222 тис. чол.); Філіппіни (184 тис. чол.) та Індонезія (180 тис. чол.).

Абсолютні розміри міграції звичайно характеризують значення переміщення цього чинника виробництва у процесі інтернаціоналізації продуктивних сил світового співтовариства. Але не менш важливою



характеристикою міждержавного та внутрішньо корпоративного 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 Південноамериканський 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 за 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 високорозвинутих країн Західної та Північної Європи (Франції, Англії, Німеччини, Швеції тощо), з країн Північної Африки, Індії, Пакистану на західноєвропейський ринок праці; переїзд робітників з однієї високорозвинутої країни до іншої.

Збільшилась еміграція до країн Європейського Союзу. Чисельність іноземців, що мешкають у країнах ЄС, досягає 17-21 млн. чол. З них 12-14 млн. чол. (близько 4 % населення ЄС) 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.

Німеччина (понад 7 млн. чол.); Франція (близько 5 млн. чол.) та Велика Британія (близько 3 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 в 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 % усього населення. Більша частина арабських емігрантів надходить з Палестини, Єгипту, Іраку, Сирії, Йорданії.

На Африканському континенті центри притягання – країни Південної та Центральної Африки. Загальна чисельність мігрантів 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, частка 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. В середині 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 % усіх 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 країнам 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.

#### ***7.4. Наслідки переміщення робочої сили***

Наслідки міжнародної міграції робочої сили досить різноманітні. Вони проявляються як у країнах, що експортують робочу силу, так і в країнах, що імпортують її, 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 доход у світове виробництво.

#### **Країни, що приймають робочу силу, мають такі переваги:**

а) у країні, що ввозить робочу силу, особливо кваліфіковану, прискорюються темпи зростання економіки: додатковий попит на товари та послуги іммігрантів стимулює зростання виробництва і створює додаткову зайнятість у країні 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 доход 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 %.

До негативних наслідків, породжених імміграцією, відносяться: соціальні чвари, конфлікти, загострення міжнаціональних проблем, злочинність тощо.

Зміни в густоті населення і соціальні чвари використовуються урядами приймаючих країн як аргументи на користь політики обмеження або поступовості імміграції, відбору іммігрантів, що допускаються в країну. П. Х. Ліндерт іронічно зауважує з цього приводу: «Статуя Свободи тримає свою лампу яскраво запаленою для фізиків, інженерів та спеціалістів з ЕОМ».

Сучасна міграція до країн ЄС породжує специфічні проблеми. Основні з них:

- після 2000 р. помітно збільшується частка іноземців, які працюють у сфері послуг, а не у виробничій сфері (в сталеливарній, металообробній

промисловості, автомобілебудуванні);

- поширення ЄС породжує проблему масової міграції населення з країн, що приєдналися до «багатих» країн Союзу;

- значне збільшення нелегальних мігрантів. Кількість «нелегалів», що знаходяться в країнах ЄС, зросла в 1993-2005 рр. з 2 до 3,5 млн. чол.; в основному це вихідці з країн Північної Африки та Азії.

**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 навичкам, ознайомлення з передовою технологією, організацією праці тощо;

- в) отримання доходів у ВКВ внаслідок грошових переказів емігрантів.

Ці перекази включаються до статті «Приватні перекази» платіжного балансу і становлять для багатьох держав значну частину валютних надходжень. З поверненням на батьківщину мігранти привозять із собою цінності та заощадження на суму, що приблизно дорівнює сумі їхніх переказів. А відтак додачу до національного доходу країни-експортера робочої сили можна розглядати як подвоєну суму переказів.

Розрахунки зарубіжних фахівців показують, що роль приватних переказів особливо велика для країн із середнім рівнем розвитку. У цих країн доходи від експорту робочої сили в окремі роки перевищують надходження з решти видів зовнішньоекономічної діяльності. За даними МВФ, середня норма прибутку при експорті товарів становить 20 %, послуг – 50 %, а від експорту робочої сили – значно вище. Наприклад, перекази в Пакистан від працюючих за кордоном перевищує надходження від експорту товарів і послуг у 5 разів. У Єгипті у 90-х роках перекази емігрантів становили понад 3,7 млрд. дол. на рік, а експлуатація Суецького каналу – 970 млн. дол. У Йємені перекази емігрантів в окремі роки у 30 разів перевищували надходження від експорту товарів і послуг. Зараз близько 43 країн світу мають надходження від мігрантів не менше

як 100 млн. дол., а 10 країн – понад 1 млрд. дол.

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 кількості 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. Наприклад, експортні працівники Південної Кореї, відповідно до чинного законодавства, зобов'язані 80% заробітку переказувати на батьківщину у твердій валюті через національні банки.

Для країн, що приймають мігрантів, важливими є питання, що пов'язані з управлінням та контролем над міграційними потоками. Так, у країнах ЄС міграційні системи, які регулюють потоки трудової міграції, поділяються на два основні види: короткострокове перебування іноземців для задоволення пікового попиту щодо сезонної зайнятості та довгострокове перебування, що пов'язано із міграцією робочої сили. Незважаючи на те, що країни ЄС ще не розробили єдиної імміграційної політики, не прийняли єдиних міграційних квот, у цілому

ця політика здійснюється на основі загальних принципів, які передбачають: обмеження в'їзду низько кваліфікованої робочої сили, боротьбу з нелегальною імміграцією; уніфікацію національних правових норм по відношенню до іноземців, які знаходяться на території країн ЄС.

Країни ЄС намагаються своєчасно вносити зміни в національні міграційні системи із урахуванням внутрішніх факторів та принципів загальноєвропейської політики у даній сфері.

### ***7.5. Регулювання міжнародних міграційних процесів. Міжнародна організація праці***

Міжнародні міграційні процеси регулюються країнами, які беруть участь в обміні трудовими ресурсами. Контролю та регулюванню підлягають соціальний, віковий та професійний склад мігрантів, рівень в'їзду і виїзду іноземних трудящих. Функції міждержавного та внутрішньодержавного розподілу робочої сили: визначення обсягу та структури міграційних потоків дедалі більше виконують міністерства праці, внутрішніх та закордонних справ, а також спеціально створені державні та міждержавні органи.

Вербування іноземної робочої сили здійснюється, як правило, за допомогою створених за кордоном державних вербувальних комісій, до функцій яких входить ретельний відбір кандидатів для роботи на підприємствах своєї країни з урахуванням їхнього віку, здоров'я, кваліфікації.

Важливим елементом державної імміграційної політики є встановлення юридичного статусу трудящих-мігрантів, який визначає їхні соціально – економічні, трудові, житлові та інші права, закріплені як в міжнародних угодах, так і в національних законодавствах. Цей статус не надає іноземним працівникам політичних прав, обмежує здебільшого їхню участь у профспілковій діяльності, регламентує строки перебування іммігрантів у приймаючій країні.

Різноманітні аспекти трудової міграції і статусу іноземних працівників віддзеркалюються у двосторонніх та багатосторонніх угодах, відповідних

національних законодавчих актах та урядових постановах.

Засоби і методи реалізації державної міграційної політики змінюються залежно від конкретної ситуації на ринку праці. Так, в умовах дефіциту трудових ресурсів у західноєвропейських країнах застосовувались державні заходи заохочення імміграції, у тому числі й нелегальної. Коли ж інтереси підприємства породили потребу в зниженні рівня імміграції, державне регулювання поставило бар'єри новому припливу іноземних працівників.

Регулювання міжнародної міграції робочої сили здійснює Міжнародна організація праці – МОП. Вона була утворена в 1919 р. як автономна організація в складі Ліги Націй; з 1946 р. стала спеціалізованим закладом ООН. До неї входять 170 країн-членів, у 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 робітників.

**Головна мета МОП** – сприяти встановленню соціальної справедливості в сфері праці, захищати інтереси трудящих на основі соціального партнерства, поліпшувати умови 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.

У 1946 р. МОП стала першим спеціалізованим закладом у системі ООН. В 1969 р. у зв'язку з 50-ю річницею МОП їй було присуджено Нобелівську премію миру.

МОП має чотири головні стратегічні цілі:

- розвиток і реалізація норм і принципів у сфері праці;
- створення ширших можливостей для жінок і чоловіків щодо забезпечення достойної зайнятості;
- розширення охоплення й підвищення ефективності соціального захисту для всіх;



- зміцнення тристоронньої структури й підтримка соціального діалогу.

**Функції:** нормативна діяльність; технічне співробітництво; підготування досліджень і публікацій.

Нормативна діяльність полягає в розробленні міжнародних Конвенцій і рекомендацій по регулюванню умов праці, зайнятості, прибутків, соціального забезпечення й основних прав людини й управління працею. Розробка нормативів є головним напрямом діяльності МОП. Держава-член зобов'язана регулярно надсилати до Організації звіти про виконання її Конвенцій, а також інформацію про відповідність національного законодавства нормативам МОП. У конвенціях 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 у 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 у сфері ставлення до трудящих-іноземців”. Права мігрантів забезпечуються Конвенцією № 97 «Про трудящих-мігрантів». Згідно з цим документом країни-члени МОП зобов'язуються діяти без дискримінації за ознакою 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 щодо 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 втіленні в життя проектів з різних аспектів трудових відносин у 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 оцінюванні 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 працівників. 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 найрозвинутіших країн (серед них і Росія).

**Міжнародне бюро праці** готує документацію, збирає й поширює інформацію, здійснює дослідження, організує наради.

Секретаріат МОП, дослідницький центр і видавництво перебувають у Женеві. Адміністрація й управління здійснюються через регіональні, обласні й галузеві бюро, які існують у 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.

## 7.6. Україна в міжнародних міграційних процесах

Інтеграція України до світової спільноти та зростання відкритості українського суспільства сприяє більшому втягненню України в міжнародний обмін робочою силою. Динаміку зовнішнього міграційного руху населення України в 2001-2006 рр. наведено на рис. 7.1.

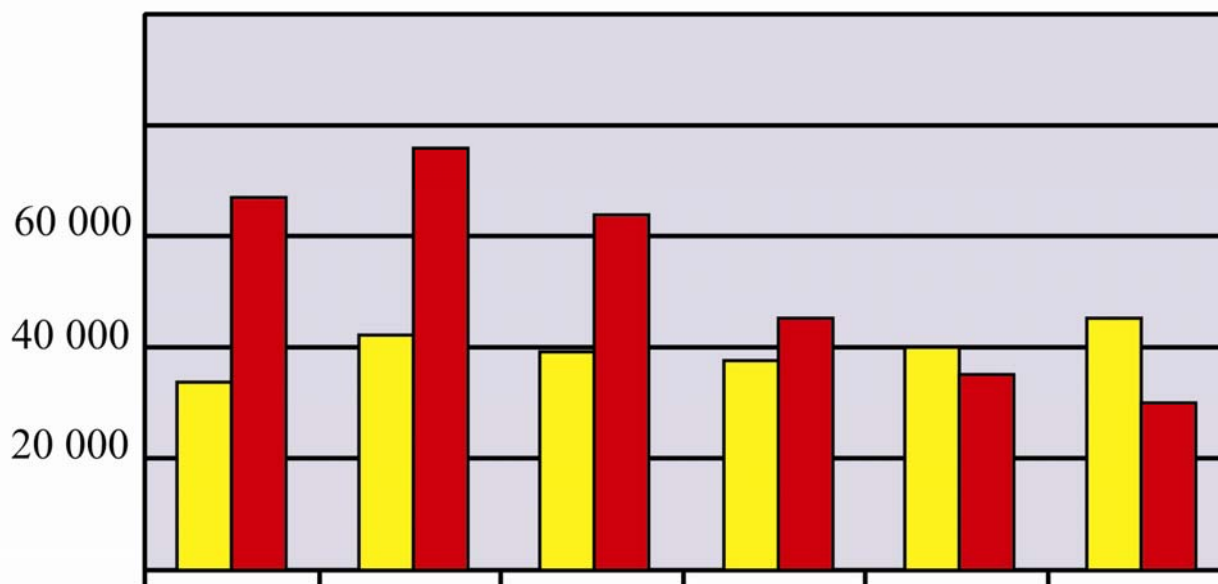


Рис. 7.1. Динаміка зовнішньої міграції населення України

За межами України станом на 2008 р. працюють близько 3 млн. громадян: 65,9 % у країнах СНД і 34,1 % – в інших країнах. Найбільшими центрами офіційного працевлаштування українців у Західній Європі є Німеччина, Франція, Велика Британія та Греція, які приймають до 30 % усіх легальних емігрантів. Крім того, багато українців працюють у Польщі, Чехії, Італії, Португалії, Угорщині, Словаччині, Білорусі. Останніми роками збільшився потік емігрантів до Росії, де працює близько 1 млн. чол. Однак переважна частина емігрантів влаштовується на роботу нелегально. Найчастіше за кордон їдуть працювати мешканці сільських районів і маленьких міст, оскільки саме там спостерігається найбільший рівень безробіття.

Приблизно 70 % загальної кількості працюючих за кордоном українців – чоловіки, які задіяні в будівельній сфері та мережі торгівлі, а переважна більшість жінок за кордоном працюють у сільському господарстві (займаються

збиранням урожаїв), у сфері сервісу (домашньою прислугою, нянями, покоївками).

Основними чинниками, що спонукають до трудової міграції, є несприятлива економічна ситуація в Україні, політична нестабільність, нестача робочих місць на ринку праці, низька мотивація легальної зайнятості і, як результат, проблема з адекватно оплачуваною роботою, низький рівень охорони здоров'я, географічні особливості прикордонних територій, реформування освіти, культури, спорту. Наслідком цього є високий рівень безробіття за окремими регіонами держави, незбалансована структура спеціальностей на вітчизняному ринку праці та зростання маятникової міграції.

Однією з найбільших проблем, пов'язаних із трудовою еміграцією з України, є «відтік умів», але встановити реальні масштаби цього процесу неможливо через брак достовірної статистики, невизначеність самого поняття «висококваліфікований спеціаліст» (частина українських дослідників схильні вважати такими лише науковців найвищої категорії). Рівень освіти трудових мігрантів з України незначно (10,9 років навчання), але все ж менший від рівня освіти населення, зайнятого на території проживання (показник становить 11,4 роки). Високим рівнем освіти характеризуються емігранти у Великій Британії (12,5 року навчання), США і Канаді (12,3), Австрії, Бельгії, Нідерландах, Німеччині, Люксембурзі, Франції (11,8). Вищим від середнього по всьому масиву зовнішніх трудових мігрантів з України є рівень освіти українців, які працюють в Ізраїлі (11,5), Іспанії, Греції, Португалії (11 років). А в Російській Федерації, Чехії, Польщі, Угорщині, Словаччині він нижчий, ніж 10,7 року. Зрозуміло, що в країнах, де середній показник освіти мігрантів вищий за середній, вищою є й частка осіб із закінченою вищою освітою (у Великій Британії – 41,7 %, у США і Канаді – 39,1 %). Але питання, яка частина цих людей працює відповідно до рівня своєї кваліфікації, а яка фактично зайняла місце місцевих некваліфікованих робітників на ринку праці цих країн залишається відкритим.

Отже, навіть у тих країнах, де значну частину українських заробітчан

становлять спеціалісти з вищою освітою, вони зовсім не домінують у загальній масі мігрантів. Українська трудова міграція – це, насамперед, міграція «робочих рук», а не кваліфікованих спеціалістів та науковців.

Для виїзду українських громадян для працевлаштування за кордоном існує декілька способів: це самостійний пошук місця роботи, використання туристських агенцій, запрошення українських фахівців безпосередньо іноземною стороною, використання послуг посередницьких структур при працевлаштуванні за кордоном.

Через структури з посередництва в працевлаштуванні за кордоном громадяни України отримують можливість мати легальну роботу за межами країни і надійний соціальний захист з боку іноземного роботодавця (в рамках законодавства країни працевлаштування). Проте навіть тоді, коли людина намагається виїхати на роботу за кордон легально, вона все одно ризикує потрапити до рук аферистів з нелегальних рекрутингових агенцій. Аби цього не сталося, громадянин має знати, що посередник зобов'язаний у своїй діяльності спиратися на низку дозволів.

Структури, які займаються посередництвом у працевлаштуванні на роботу за кордоном, щорічно надають послуги в працевлаштуванні лише 1-2 % від загальної чисельності українських мігрантів, які працюють за кордоном. У 2007 р. в Україні зареєстровано 515 суб'єктів господарської діяльності, які мають ліцензію Мінпраці на посередництво в працевлаштуванні на роботу за кордоном. Кількість українських громадян, які користуються послугами цих структур, зростає. Так, якщо в 2000 році кількість громадян, які працевлаштовані за кордоном за допомогою ліцензованих посередників, становила 19,9 тис. чол., то вже в 2007 – 61,4 тис. чол.

Контроль за роботою суб'єктів господарської діяльності, які займаються посередництвом у працевлаштуванні на роботу за кордоном, здійснює Комісія з питань посередництва в працевлаштуванні на роботу за кордоном та надання іноземцям дозволів на працевлаштування в Україні та регіональними комісіями відповідно до Порядку контролю за додержанням Ліцензійних умов

провадження господарської діяльності з посередництва у працевлаштуванні на роботу за кордоном. Цей Порядок затверджено спільним наказом Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва і Міністерства праці та соціальної політики України від 24 червня 2004 р. №78-141.

Що стосується імміграції в Україну, то, за даними Всесвітнього банку, Україна зараз посідає четверте місце в світі за кількістю прийнятих мігрантів. За різними оцінками, в Україні проживає близько 4 млн. іноземців. Проте згадані цифри стосуються лише легальної міграції. Нелегальну ж виміряти кількісно практично неможливо.

В Україну приїждить дедалі більше мігрантів з країн СНД (77,5 %), Близького Сходу та інших частин світу (22,5 %). У 2007 р. органи внутрішніх справ України розглянули близько 165 тис. імміграційних справ. Найбільше навантаження щодо оформлення дозволів на міграцію в Донецькій (3018), Одеській (2067), Дніпропетровській (1673) областях, м. Києві (1543), Запорізькій (1277), Київській (1216), Харківській (1048) областях, найменше – в Тернопільській (100), Рівненській (166), Закарпатській (189), Чернівецькій і Полтавській (по 212) та Львівській (245) областях.

Еміграція з України забезпечує певні економічні вигоди.

1. Знижується рівень безробіття та пом'якшується соціальна напруженість у суспільстві.

2. Працюючи за кордоном, українці підвищують свій життєвий рівень за рахунок ресурсів країни перебування.

3. Зовнішня трудова міграція є джерелом досвіду, знань, міжособистісних контактів, школою бізнесу та ринкової поведінки.

4. Зростають валютні надходження в Україну. Так, за даними Міжнародного фонду сільськогосподарського розвитку – спеціалізованої установи ООН – сума грошових переказів українських мігрантів на батьківщину в 2006 р. становила 4,8 млрд. дол. У середньому заробіток українського трудового мігранта становив 800 дол. на місяць (від 500 дол. на

сільгоспроботах у Польщі до 1,5 тис. дол. на будівельних роботах у Португалії).

За даними Міжнародної організації міграції, українські трудові мігранти у 2007 р. відправили додому грошових переказів на суму від 5 до 7 млрд. доларів. При цьому експерти не заперечують, що реальні обсяги переданих українськими мігрантами на батьківщину коштів значно більші. Так, підраховано, що загальна сума грошей, які надійшли від «заробітчанин» до України, становить близько 20 млрд. дол. (тобто в середньому близько 6 тис. доларів за рік на одного мігранта). Таким чином, трудова міграція суттєво впливає на стан української економіки, оскільки обсяги валюти, що надходить від мігрантів до країни, дуже значні. Для порівняння: весь товарний експорт з України за 2007 р. становив 49,2 млрд. дол., а виручка по головній експортній статті – від постачань недорогоцінних металів і виробів з них – 20,8 млрд. дол. Отже, надходження валюти в країну від «заробітчанин» приблизно дорівнює обсягові надходжень від металургійного експорту. Значні кошти, які надходять від заробітчанин, підвищують платоспроможний попит і, таким чином, стимулюють виробництво. Вони сприяють розвитку малого бізнесу, прискоренню формування середнього класу.

5. Відповідно до розроблених МОП рекомендацій, Україна матиме право на компенсацію за підготовку робочої сили від країн-користувачів її трудових ресурсів.

Поряд із позитивними результатами трудової міграції українського населення, можна виокремити такі негативні тенденції:

- збільшення грошової маси призводить до зростання цін;
- орієнтовані на споживання гроші мігрантів лише незначною мірою мають інвестиційне чи кредитне використання. Вплив заробітків за кордоном на розвиток дрібного бізнесу є вкрай скромним внаслідок податкового тиску, відсутності дешевих кредитів, труднощів з реєстрацією підприємства, невіри громадян у перспективи малого бізнесу;
- зовнішня трудова міграція руйнує трудові колективи, здатна спричинити дефіцит робочої сили в певних галузях та регіонах;



- призводить до втрати кваліфікації, оскільки особи з високим рівнем професійної підготовки здебільшого виконують за кордоном малокваліфіковану роботу;

- вплив молоді спричинює негативні демографічні наслідки як через руйнацію сімейних відносин, так і через несприятливу для народження й виховання дітей специфіку «мігрантського» способу життя. Ще більш складною сімейною проблемою, яка переростає у соціальну, є виховання дітей мігрантів, залишених в Україні, особливо у випадках тривалої відсутності обох батьків. Як наслідок, Україна стикається з новим видом соціального сирітства, необхідністю брати під державну опіку частину дітей мігрантів;

- брак трудових ресурсів в Україні: в найближчі роки досягнуть працездатного віку українці, що з'явилися на світ на початку 1990-х років, коли народжуваність у країні почала стрімко знижуватися.

Таким чином, трудова міграція має загальнодержавне значення і впливає на внутрішньо економічне, політичне і соціальне становище. У зв'язку з цим необхідно особливу увагу приділяти державному регулюванню міграційних процесів.

Протягом останніх років в Україні прийнято ряд законодавчих актів з питань міграції, зокрема Закони України «Про громадянство України», «Про біженців», «Про імміграцію», «Про основні засади державної міграційної політики України», «Про порядок надання притулку в Україні іноземцям та особам без громадянства», «Про Державну міграційну службу в Україні». Україна приєдналася до Конвенції про статус біженців 1951 року, Протоколу щодо статусу біженців 1967 року та інших міжнародних договорів. Важливе значення має подальша адаптація законодавства України з питань міграції до європейських стандартів та визнаних міжнародних механізмів регулювання міграційних процесів у рамках реалізації стратегії інтеграції України до Європейського співтовариства.

Міграційна політика України має забезпечити безпеку держави потоків нелегальної міграції з третіх країн, а також захист прав українських громадян за

кордоном. Для України як транзитної держави і разом з тим постачальника власних нелегальних мігрантів, важливим є питання про підписання з країнами перебування українських громадян двосторонніх угод про їх тимчасове працевлаштування.

Сьогодні вирішення проблеми нелегальної міграції стає для України надзвичайно важливим. Зокрема, це демонструють такі дані: органами внутрішніх справ у 2007 р. затримано близько 13,6 тис. нелегальних мігрантів, що на 11 % більше, ніж за аналогічний період 2006 р. Виявлено 129 груп нелегальних мігрантів загальною чисельністю 1121 особа. Найбільше нелегалів, затриманих у складі організованих груп, є вихідцями з Пакистану – 436, Індії – 135, Молдови – 122, В'єтнаму – 69, Сомалі – 40, Шрі-Ланки – 38, Бангладеш та Узбекистану – по 30. За межі держави видворено 12 755 нелегальних мігрантів, що складає близько 94,7 % від загальної кількості виявлених; у примусовому порядку видворено 2008 осіб; до 11 тисяч іноземців-порушників (2006 рік – близько 9,2 тис. + 20 %) застосовано санкцію заборони в'їзду в Україну на термін від 6 місяців до 5 років.

Україна бере участь у міжнародному співробітництві з іншими державами, міжнародними організаціями та установами з метою регулювання міграційних процесів, Міжнародне співробітництво здійснюється на підставах і в порядку, передбачених законодавством України та міжнародними договорами. Так, співпраця Державного департаменту в справах громадянства, імміграції та реєстрації фізичних осіб МВС України з Міжнародною організацією з міграції (МОМ) ґрунтується на виконанні положень Угоди «Про співробітництво між Міністерством внутрішніх справ і Міжнародною організацією з міграції», яка підписана 14.09.2005 року в м. Києві. МВС здійснювалось вивчення міжнародного досвіду щодо реалізації програми добровільного повернення затриманих іноземців до країн походження, а також можливість запровадження такої програми в Україні, яка сприяла б збільшенню кількості повернених іноземців, затриманих на території України за порушення законодавства про правовий статус іноземців та осіб без громадянства, до країн

походження. Враховані рекомендації МОМ та зразки найкращих практик для пунктів тимчасового перебування іноземців та осіб без громадянства, які незаконно перебувають в Україні, та проаналізовано прогалини українського законодавства у сфері затримання та утримання незаконних мігрантів. Міжнародне співробітництво також здійснюється в рамках реалізації програми технічної допомоги Європейської Комісії країнам СНД (TACIS/ЄК), що передбачено чотирма проектами «Зміцнення потенціалу в сфері управління міграційними процесами: Україна», які фінансуються за рахунок МОМ та Європейського Союзу.

До основних проблем, які потребують вирішення, відносяться:

- завершення формування нормативно-правової бази з питань міграції;
- визначення концепції створення скоординованого адміністративного механізму державного регулювання міграційних процесів та забезпечення його впровадження і ефективного функціонування;
- забезпечення захисту прав осіб, яким надано статус біженців чи притулок в Україні;
- створення правових і соціально-економічних засад регулювання трудової міграції;
- налагодження обліку трудових мігрантів, які працюють за межами України;
- активізація політики щодо формування привабливого внутрішнього ринку праці;
- проведення політики посилення соціального захисту трудящих-мігрантів – громадян України, які працюють за кордоном;
- проведення політики превентивних заходів щодо запобігання нелегальним трудовим міграціям;
- розвиток міжнародного співробітництва у сфері міграції.

## **ТЕМА 8**

# **МІЖНАРОДНА ПЕРЕДАЧА ТЕХНОЛОГІЙ**

### *План лекції*

- 8.1. Сутність та форми міжнародного технологічного обміну.*
- 8.2. Особливості міжнародного технологічного обміну в сучасних умовах.*
- 8.3. Міжнародна торгівля ліцензіями.*
- 8.4. Міжнародний ринок інжинірингових послуг.*
- 8.5. Міжнародне регулювання ринку технологій.*
- 8.6. Особливості міжнародного технологічного обміну в Україні.*

### ***8.1. Сутність і форми міжнародного технологічного обміну***

Під міжнародним технологічним обміном (трансфертом технологій розуміються сукупність економічних відносин різних країн з приводу передавання науково-технічних досягнень.

Розвиток міжнародного ринку технологій (міжнародного технологічного обміну) зумовлений прискоренням науково-технічного прогресу (НТП).

Розширення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) потребує величезних фінансових витрат, дорогого устаткування, висококваліфікованих кадрів, Це змушує фірми брати участь у міжнародному науково-технічному поділі праці. Швидкий розвиток торгівлі технологіями, науково-технічними знаннями значною мірою пов'язаний з істотними розходженнями в технічному рівні окремих країн. В умовах прискорення НТП передова техніка і технологія сконцентровані в невеликій групі промислово розвинутих країн, що витрачають величезні кошти на НДДКР. Так, у США витрати на НДДКР перевищують витрати на це в Німеччині, Франції, Англії, Італії, Японії, разом узяті. Тому в США зосереджена велика частина передових наукових досліджень.

Широко використовує іноземні науково-технічні знання Японія, що дало їй можливість випускати нову продукцію, вдосконалену за рахунок власних наукових досліджень.

Міжнародний технологічний обмін успішно використовує і Німеччина, яка за допомогою іноземних ліцензій модернізувала виробничу базу транспортного машинобудування, хімічної, електротехнічної галузей.

Країни, що розвиваються, щоб бути конкурентоспроможними на світовому ринку, змушені розвивати свою технічну базу в тому ж напрямі, що й розвинуті країни.

Купівля передової іноземної технології є важливим засобом подолання технічної відсталості, створення власної промисловості, яка здатна задовольнити потреби внутрішнього ринку і зменшити залежність від імпорту.

Поглиблення міжнародного науково-технічного поділу праці приводить

до дедалі більшої спеціалізації фірм у вузьких галузях науки і техніки.

Обмін науково-технічними знаннями забезпечує окремим країнам, що не мають достатньо фінансових ресурсів для проведення НДДКР, досягнення високих темпів економічного розвитку за рахунок використання передових технологій інших країн.

На міжнародному ринку технологій передача технології здійснюється некомерційним і комерційним шляхом.

### **Некомерційні форми технологічного обміну:**

- технічні, наукові і професійні журнали, патентні видання, періодика й інша спеціальна література;

- бази і банки даних;

- міжнародні виставки, ярмарки, симпозіуми, 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 з прямими інвестиціями в будівництво, реконструкцію, модернізацію фірм і виробництв.

Питання щодо міжнародного технологічного обміну матеріальними видами технологій відноситься до міжнародної торгівлі промисловими товарами.

#### **II. Нематеріальні види технологій:**

- патент – свідоцтво, яке видається відповідною державною установою

винахіднику 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 відеопродукту 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.

## ***8.2. Особливості міжнародного технологічного обміну в сучасних умовах***

У сучасних умовах міжнародному технологічному обміну притаманні певні особливості.

**1. Розвиток ринку наукомістких технологій.** Зараз прогресивною вважається тенденція не просто зростання експортного потенціалу країни, а його «інтелектуалізація», тобто збільшення частки наукомістких високотехнічних товарів у загальній структурі експорту. Це є чинником економічного зростання. Поглиблення міжнародного поділу праці приводить до зростання зовнішньоекономічних інноваційних ресурсів, пов'язаних з

міжнародним трансфертом технологій. Міжнародний технологічний обмін може до певної міри компенсувати нестачу коштів для фінансування науково-технологічного розвитку країни.

Між технологічним прогресом країни та її ринковою конкурентоспроможністю існує прямий зв'язок. Зміни в конкурентоспроможності різних країн на світовому ринку складних у технічному відношенні товарів відбуваються одночасно з аналогічними змінами у відповідних позиціях країн у галузі розробки та впровадження нових технологій.

Про прямий зв'язок між розвитком передових технологій у країні та рівнем її заможності свідчить показник частки експорту високотехнологічних товарів в експорті обробної промисловості.

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 дає змогу дослідити торгівлю продуктами високих технологій у 10 головних технологічних галузях: біотехнологія; технології наук про життя; оптоелектроніка; комп'ютери і телекомунікації; електроніка; комп'ютеризоване виробництво; нові матеріали; аерокосмічні технології; озброєння; атомні технології.

**2. Монополія найбільших фірм на ринках технологій.** Науково-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» становлять 6 %, у «Боїнг» і «Ханіуелл» – 5, у «Дюпон де Немур» і «Ксерокс» – 4, у «Дженерал моторс», «Форд мотор» – 3%.

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 щоб встигнути окупити 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 найважливіші винаходи. Угоди укладаються між окремими ТНК з метою утворення патентних пулів.

Права на винаходи одержують усі учасники пула шляхом видачі взаємних ліцензій, Використання нових винаходів, створених поза пулом, припиняється;

- ◆використання патентів для контролю за розвитком техніки або для гальмування цього розвитку;

- ◆позбавлення дочірніх компаній ТНК самостійності у виборі техніки і технології. Вони повинні керуватися загальною ліцензійною політикою в рамках ТНК;

- ◆передача ТНК ліцензій на некомерційних умовах своїм філіям і дочірнім компаніям, що ставить останніх у переважне становище на ринку, сприяє підвищенню конкурентоспроможності їх продукції. Внутрішньокорпоративний обмін технологією дозволяє закордонним філіям швидше налагодити

виробництво нових товарів і організувати їх збут; обійти митні бар'єри і валютні обмеження інших країн; знижує ступінь ризику при укладанні угод і гарантує нерозголошення промислових секретів третім країнам.

Внутрішньокорпораційна торгівля є головним напрямом міжнародного технологічного обміну. Так, серед усіх ліцензійних надходжень розвинутих країн частка внутрішньокорпораційних надходжень становить понад 60 %, у т.ч. у США частка надходжень від продажу ліцензій дочірнім філіям становить близько 80%, в Англії—50%.

Важливе місце в технологічній політиці ТНК займає міжнародне науково-технічне співробітництво шляхом створення стратегічних альянсів між ТНК різних країн для спільного рішення науково-технічних проблем. У рамках стратегічних альянсів ТНК проводять спільні НДДКР, здійснюють взаємний обмін науковими досягненнями і виробничим досвідом, підготовку кваліфікованих кадрів. Створюючи стратегічні альянси, ТНК скорочують час на проведення НДДКР, що дуже важливо в умовах швидкого розвитку технологій і скорочення життєвого циклу товарів і технологічних процесів; розподіляють значні суми витрат між фірмами при проведенні спільних НДДКР, одержують доступ до науково-технічних досягнень партнера по альянсу і розподіляють ризик невдачі при здійсненні НДДКР.

**4. Взаємини ТНК із країнами, що розвиваються.** ТНК намагаються створити таку структуру міжнародного поділу праці, яка забезпечувала б економічну і технічну залежність країн, що розвиваються. Так, у цих країнах ТНК створюють підприємства по випуску комплектуючих виробів, що поставляються на дочірні підприємства в інших країнах. Передаючи технології на виготовлення проміжної продукції в країни з дешевою робочою силою, ТНК тим самим знижує собівартість своїх товарів.

Нерідко ТНК переміщує в країни, що розвиваються, виробництво товарів, життєвий цикл яких минув і прибуток від реалізації яких поступово зменшується. Ці товари вони одержують за низькими цінами, а потім реалізують їх у свою збутову мережу під своєю відомою товарною маркою,

одержуючи підвищений прибуток.

Технологія, яка передається країнам, що розвиваються, як правило, погано пристосована до їх можливостей, оскільки вона розроблена з урахуванням рівня розвитку і структури промисловості розвинутих країн.

На частку країн, що розвиваються, припадає близько 10 % міжнародного технологічного обміну, що пояснюється малою ємністю їхнього 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, і фірми отримують доступ на вузькоспеціалізовані світові ринки; не несуть додаткових витрат на вивчення ринку, рекламу; приділяють більше уваги безпосередньому вирішенню науково-технічних завдань.

Продаж ліцензій для венчурних фірм – найбільш конкурентна форма передачі технології, тому що вони не можуть суперничати з великими корпораціями ні за масштабом експорту високотехнічної продукції, ні за вивезення 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, технологічно ємної 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 технологічно ємних товарів, фінансових засобів на купівлю технології, навчання кадрів, а також у вигляді співфінансування, тобто одержувач допомоги відповідно до угоди не тільки організаційно забезпечує її одержання,

а й частково фінансує, хоча його частка фінансової участі в загальній вартості проекту незначна.

Основні покупці на ринку технологій:

- ◆закордонні філії чи дочірні компанії ТНК;
- ◆окремі незалежні фірми.

Передача ТНК новітніх технологій своїм закордонним підрозділам зумовлена тим, що:

◆переборюється суперечність між необхідністю широкого використання новітніх технічних розробок з метою одержання максимального прибутку і виникаючої у зв'язку з цим загрозою втрати монопольного права на науково-технічні досягнення;

- ◆зменшуються питомі витрати на проведення НДЦКР;
- ◆виключається витік виробничих секретів за межі ТНК;
- ◆збільшується прибуток материнської компанії (оскільки в багатьох країнах платежі за отриману нову технологію звільняються від податків).

Незалежним фірмам, як правило, продаються технології тих галузей, у яких невелика частка витрат на НДДКР (металургія, металообробка, текстильна, швейна промисловість).

При продажу технології незалежним компаніям фірма-продавець втрачає монопольне право на її використання, при цьому покупець технології може стати серйозним конкурентом, якщо володіє значним науково-технічним потенціалом. Тому при передачі технології фірма—продавець з метою компенсації втрати монопольного права прагне одержати частку в акціонерному капіталі, об'єднати передачу технології з постачаннями свого устаткування, домогтися одержання максимальних доходів від продажу, щоб компенсувати втрату монопольних прав.

### ***8.3. Міжнародна торгівля ліцензіями***

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.

Крім переваг, міжнародне ліцензування має й недоліки, що для ліцензіара обертаються ось чим:

- обмеження можливостей одержання майбутніх прибутків, пов'язаних із самостійним використанням нематеріальних активів, внаслідок передачі прав на досить тривалий період;
- втрата контролю над якістю своєї продукції і технології, а також над збереженням репутації своєї фірми у випадку передачі права іншій фірмі. Основні наслідки втрати контролю: неадекватне використання ліцензій, низька якість продукції, перетворення ліцензіата в конкурента;

- зниження цінності технологій у тих випадках, коли вони можуть стати широко відомими і доступними.

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).

Країни залежно від їхньої ролі в міжнародній торгівлі ліцензіями поділяють на такі групи: промислово розвинуті країни з домінуючим експортом ліцензій; промислово розвинуті країни з переважним експортом ліцензій; промислово розвинуті країни з переважним імпортом ліцензій; країни, що розвиваються, з експортно-імпортною спрямованістю торгівлі ліцензіями; країни, що розвиваються, з імпортною спрямованістю ліцензійної торгівлі; країни, що розвиваються, з епізодичним характером ліцензійної торгівлі.

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.

Ліцензії бувають патентні, тобто такі, що підтверджують передачу права використання патенту без відповідного ноу-хау, і безпатентні, тобто такі, котрі підтверджують право використовувати ноу-хау без патентів на винахід. Основна частка світової торгівлі технологіями припадає на продаж безпатентних ліцензій, оскільки вони не потребують проведення додаткових НДДКР і передбачають мінімальний комерційний ризик.

За обсягом переданих прав на використання науково-технічних знань

ліцензіара розрізняють три види ліцензій:

- проста (невиняткова), при продажу якої за ліцензіаром залишається право самостійно використовувати об'єкт ліцензії, а також надавати ліцензії на дану технологію й іншим ліцензіатам на даній території;

- виняткова, що передбачає монопольне право ліцензіата використовувати технологію і відмовлення ліцензіара від самостійного використання запатентованих винаходів чи ноу-хау та їх продаж на домовленій території;

- повна, що надає ліцензіатові виключне право на використання патенту або ноу-хау упродовж терміну дії угоди і відмовлення ліцензіара від самостійного використання предмета ліцензії упродовж цього терміну.

Ліцензія може бути **відкритою**, якщо патентом має право скористатися будь-яка зацікавлена особа. Відкрита ліцензія оформляється у відповідному патентному відомстві, при цьому патентне мито стягується в половинному розмірі.

Ліцензія буває **примусовою** у випадку, якщо компетентні органи примушують патентовласника передати іншим особам право на використання патенту.

Продаж ліцензій здійснюється на основі укладання **ліцензійної угоди**. Ліцензійна угода – це договір, згідно з яким ліцензіар (продавець) надає ліцензіатові (покупцеві) дозвіл на використання у визначених межах своїх прав на патенти, ноу-хау, товарні марки і за визначену винагорода.

За способом передачі технології ліцензійні угоди поділяються на:

- самостійні, тобто коли технологія передається незалежно від їх матеріального носія;

- супутні, тобто коли ліцензія надається одночасно з укладанням контракту на будівництво підприємства, постачання комплектного технологічного устаткування і надання інженерно-консультаційних послуг.

Одним з найважливіших і складних питань при продажу і купівлі ліцензій є визначення ліцензійних платежів (ціни ліцензій). Ліцензійні платежі – це визначена винагорода ліцензіарові, виплачувана ліцензіатом як відшкодування

за надання прав на використання предмета угоди.

Вартість ліцензії формується на базі оцінки можливого прибутку, одержуваного від використання права виготовляти продукцію в результаті впровадження винаходу, ноу-хау, а також продавати продукцію під товарним знаком. При цьому враховують усі витрати на придбання ліцензії: її ціну, витрати, які пов'язані з освоєнням виробництва, збутом, рекламою тощо.

Форми ліцензійних винагород бувають різні. Залежно від методу підрахунку вони поділяються на дві групи.

**До першої групи** належать винагороди, розмір яких підраховується на базі фактичного економічного результату використання ліцензії. До цієї групи відносяться такі форми, як періодичні відсоткові відрахування й участь у прибутку ліцензіата.

**До другої групи** належать винагороди, розмір яких безпосередньо не пов'язаний з фактичним використанням ліцензії, а заздалегідь встановлюється і вказується в договорі, виходячи з оцінок можливого економічного ефекту й очікуваних прибутків ліцензіата на базі використання ліцензії. До цієї групи відносяться такі форми: первісний платіж готівкою, паушальний платіж, передача цінних паперів ліцензіата, передача зустрічної технічної документації.

#### ***8.4. Міжнародний ринок інжинірингових послуг***

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;
- 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.

Усі ці послуги мають 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 спричинює 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 непрямую 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 передач в середньому доступних науково-технічних, виробничих, комерційних та інших знань та досвіду.

Наданням інжинірингових послуг займаються спеціалізовані фірми, великі промислові і будівельні компанії, організації. У розвинутих країнах нараховується багато тисяч фірм і організацій, що надають інженерно-технічні послуги. Так, у США зареєстровано понад 25 тис. фірм різного профілю й обсягу діяльності; у країнах ЄС – близько 10 тис, причому найбільша їх кількість знаходиться в Німеччині, Австрії, де ринок представлений дрібними й середніми компаніями, а найбільші – у Великій Британії, Швеції, Фінляндії, Нідерландах.

Ринок інжинірингових послуг умовно поділяється на ринок інженерно-консультаційних послуг і ринок інженерно-будівельних послуг. Це зумовило розподіл фірм, компаній, що займаються наданням інжинірингових послуг, на інженерно-консультаційні й інженерно-будівельні.

Інженерно-консультаційні фірми надають технічні послуги у формі консультацій. Сферою їх діяльності є цивільне будівництво (порти, аеродроми, транспортні магістралі, міське будівництво тощо) і промислові об'єкти, що використовують специфічні технологічні процеси. Серед розвинутих країн

значна частина інженерно-консультаційних послуг припадає на фірми Франції, Великобританії, Італії, Німеччини, які здебільшого орієнтуються на експорт послуг за межі ЄС.

Інженерно-будівельні фірми надають повний комплекс послуг: проектування об'єкта, постачання устаткування, монтаж, налагодження і пуск устаткування в експлуатацію. Вони також спеціалізуються на розробленні промислових об'єктів, заснованих на використанні специфічних технологічних процесів. Ці фірми, як правило, виконують функції генерального підрядчика, а в субпідрядників виступають машинобудівні і будівельні компанії.

Найбільші інженерно-будівельні фірми знаходяться в США, Великій Британії, Японії, Італії.

Залежно від характеру й обсягу наданих інжинірингових послуг на практиці використовуються різні види договорів. Інженерно-консультаційні послуги оформляються контрактом на надання інженерно-консультаційних послуг чи угодою про відрядження фахівців для виконання визначеного роду робіт.

Інженерно-будівельні послуги найчастіше надаються на основі договору підряду чи контракту про надання технічного сприяння в будівництві.

### ***8.5. Міжнародне регулювання ринку технологій***

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 потрапляє 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, а 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 консультивання, 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.

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.

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 приєдналися 96 країн світу. її мета – надавати більш пільгові умов для патентування винаходів, промислових зразків, реєстрації товарних знаків іноземними громадянами;
- Мадридська конвенція про міжнародну реєстрацію товарних знаків (1891р.);
- Мадридська угода про боротьбу з фальшивими даними про джерела походження товару (1883 р.);
- Гаазька угода про міжнародне депонування промислових зразків або моделей (1925 р.);
- 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 (1886р.);

- 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 одним із трьох її складових, крім ГАТТ і ГАТС, є Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (Угода ТРІПС).

Угода ТРІПС доповнює розроблені СОІВ угоди щодо захисту прав інтелектуальної власності.

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 визначає мінімальні стандарти і періоди, на які надається

захист різних ПІВ: патенти, товарні знаки, промислові зразки, ноу-хау. Від країн вимагається не вдаватися до дискримінації іноземців, а також між іноземцями і вітчизняними громадянами щодо набуття, обсягу і збереження прав інтелектуальної власності (поширення режиму найбільшого сприяння і національного режиму). Важливою рисою Угоди є те, що закладений конвенціями СОІВ стандартний захист одержав правовий статус.

Права інтелектуальної власності обмежені 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 не визначений термін;
- промислових зразків – щонайменше 10 років.

Власники прав інтелектуальної власності втрачають своє право, якщо закінчується термін захисту. Після цього ПІВ можуть використовуватися будь-яким членом суспільства без звертання за дозволом до будь-якого власника права власності.

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 зловживання 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.

### ***8.6. Особливості міжнародного технологічного обміну в Україні***

В Україні до товарів високотехнологічного експорту відносяться групи 84-90 за товарною класифікаційною схемою Єдиного митного тарифу України, що ґрунтується на Гармонізованій системі опису і кодування товарів (ГС):

- машини та устаткування;
- електричні машини;
- локомотиви залізничні і рухомий склад, трамваї та ін. засоби наземного транспорту, крім залізничного;
- літальні, космічні апарати, їх частини;
- судна, човни, інші плавучі засоби;
- прилади.

Відсутність окремих вітчизняних наукомістких товарів компенсується за рахунок імпорту. Так, середня частка наукомістких товарів у загальному обсязі експорту в 2006 р. дорівнювала 14,5 %, а в загальному обсязі імпорту — 30,4 %. Це свідчить про те, що середній рівень «інтелектуалізації» вітчизняного імпорту вищий за середній рівень «інтелектуалізації» вітчизняного експорту на 15,9 відсоткових пункта. Це є індикатором певної імпортозалежності України в сегменті високотехнологічних товарів.

У чотирьох груп товарів (машини та устаткування; електротехнічні машини; засоби наземного транспорту, крім залізничного; прилади) коефіцієнти покриття імпорту експортом значно менші одиниці – в середньому на рівні 0,41. Найнижчі значення коефіцієнтів має група приладів – 0,22, однак спостерігається тенденція щодо поступового збільшення значень цього коефіцієнта.

Таким чином, на вітчизняних ринках цих груп високотехнологічних товарів панують закордонні, а не українські виробники, тобто внутрішній ринок



України формується без урахування потреб пріоритетного розвитку його наукомісткого сегмента.

На українському ринку технологічних послуг виділяються чотири групи послуг із узагальненої класифікації послуг зовнішньоекономічної діяльності: комп'ютерні послуги, роялті та ліцензійні платежі, науково-дослідні та дослідно-конструкторські послуги, послуги в архітектурних, інженерних та інших технічних галузях.

У 2006 р. частка експорту технологічних послуг у загальному обсязі послуг дорівнювала 13,7 %, а частка імпорту – 31,1 %, тобто набагато більше, що свідчить про існування певної імпортозалежності країни і від технологічних послуг. Коефіцієнт покриття імпорту технологічних послуг їх експортом дорівнює 0,86. На низький рівень цього коефіцієнта насамперед впливає низька конкурентоспроможність науково-дослідних послуг та послуг у технічних галузях. Наведені дані свідчать про недостатній розвиток технологічних послуг у країні. В результаті витрачаються чималі кошти на імпорт цих послуг.

Технологічні послуги часто не знаходять споживача через погано організовану рекламу і недостатнє вивчення кон'юнктури ринку таких видів послуг. Подолати ці недоліки допомагають постійно діючі міжнародні виставки-ярмарки, які призначені, зокрема, показати потенційним партнерам можливості виконавців послуг у розвитку науково-технічного співробітництва.

В Україні останніми роками спостерігається активізація ліцензійної торгівлі. Переважна більшість закуплених у зарубіжних країнах ліцензій має технологічний характер. Підприємства щорічно укладають понад 200 ліцензійних угод на право використання різних об'єктів інтелектуальної власності, серед яких приблизно 21,2% займають винаходи, 14% – ноу-хау і 44% послуги типу «інжиніринг».

Намітилася тенденція поліпшення структури закуплених ліцензій. Щорічно зростає частка більш цінних об'єктів інтелектуальної власності, захищених патентами, і зменшується частка безпатентних послуг. Прибуток від реалізації продукції, виготовленої на основі ліцензій, зріс за останні роки

більше ніж утричі.

Українськими міжгалузевими об'єднаннями, консорціумами, асоціаціями, акціонерними товариствами, торговельними будинками та іншими організаціями, створеними на добровільній основі, ліцензійними договорами забезпечено 63,3 % загального прибутку від використання зарубіжних ліцензій. Проте приблизно 1/5 діючих технологічних ліцензій не призводить до економічного зростання виробництва. Закуплені ліцензії часто виявляються нерентабельними. Так, найбільших збитків у розмірі 3,3 млн. грн.. зазнало ВАТ «Запорізький абразивний комбінат» при використанні одержаного із США ноу-хау, в якого строк дії ліцензійного договору закінчився ще в 1980р.

Серед продукції, що виробляється за ліцензійними договорами, вищу рентабельність (902,7 %) має продукція ЗАТ «Луганський трубний завод», що виробляється на основі ліцензійного договору з Італією. Строк окупності витрат менше одного року мали лише 26 % з усіх діючих ліцензій, за якими було організовано виробництво певних видів продукції.

Кількість проданих ліцензій на об'єкти інтелектуальної власності також зростає. Основним ліцензіатом України є Росія (близько 33,9 % проданих за кордон ліцензій). Продають ліцензії також у Польщу, Китай, Молдову, США, Іран, Південну Корею, Сирію, Нідерланди та ще в 13 країн світу.

Серед продаж вітчизняних ліцензій переважає частка безпатентних об'єктів інтелектуальної власності, зокрема інжиніринг та ноу-хау. Слід відзначити при цьому, що за статистичною звітністю 62,3 % продаж залишились неоплаченими.

Україна має зв'язки з багатьма країнами світу щодо експорту ліцензійної продукції. Найбільша його частка припадає на Росію і Білорусь, а найменша – на США. Це свідчить про відносно низький рівень технологічності вітчизняної ліцензійної продукції, що також вказує на її низьку конкурентоспроможність. У високо-розвинутих країнах ця продукція ще не користується значним попитом. Коефіцієнт покриття імпорту об'єктів інтелектуальної власності їх експортом по Україні в середньому дорівнює 0,12.

Переважна кількість переданих закордонним споживачам за ліцензійними договорами об'єктів (у середньому 44,3 %) відноситься до екологічно чистої енергетики та ресурсозберігаючої технології. Практично не відбувається передача технології з охорони навколишнього природного середовища. Це свідчить про те, що найбільше користується попитом за кордоном ліцензійна продукція, що пов'язана з ресурсозберігаючими технологіями. Але темпи передачі ліцензій поступово знижуються, в тому числі таких пріоритетів світового значення, як створення нових речовин і матеріалів. Ліцензійна діяльність за соціальними напрямками інтелектуальної власності розвивається ще досить слабо.

# РОЗДІЛ IV

## **СВІТОВА ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВА СИСТЕМА**

### *КЛЮЧОВІ ПОНЯТТЯ*

Валюта • валютні відносини • світова валютна система • валютні курси • паритет купівельної спроможності валют • міжнародні розрахунки» платіжний баланс» конвертованість валюти • валютна політика • світова фінансова система • світовий фінансовий ринок • світові фінансові центри • міжнародний валютний ринок • конверсійні операції • ринок євровалют\* міжнародний кредитний ринок • ринок євро кредитів • міжнародний ринок цінних паперів • міжнародний ринок титулів власності • міжнародний ринок облігацій • міжнародний ринок фінансових деривативів.

### **ТЕМА 9**

## **СВІТОВА ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВА СИСТЕМА ТА ПРИНЦИПИ ЇЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ**

### *План лекції*

*9.1. Поняття «валютні відносини» та «світова валютна система».*

*9.2. Валюта та валютний курс.*

### ***9.1. Поняття «валютні відносини» та «світова валютна система»***

Як відомо, кожна країна має свою грошову одиницю (валюту).

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 як сукупність грошових відносин, що опосередковують платіжно-розрахункові операції між агентами (суб'єктами) світового господарства. Учасниками цих відносин є банки, девізні відділи великих підприємств та маклери.

Валютні відносини – це невід'ємний елемент сучасних ринкових зв'язків, а відтак вони регулюються такими чинниками, як максимізація прибутку і конкуренція (попит і пропозиція). Тому для аналізу валютних ринків застосована теорія ринкового попиту і пропозиції, що ґрунтується на законах конкуренції. У сфері прямих валютних інвестицій існують монополія і олігополія.

Суть підприємницької діяльності у валютній сфері полягає в торгівлі іноземною валютою, котра являє собою угоду купівлі-продажу однієї валюти на іншу або на національну валюту за заздалегідь встановленою (договірною) ціною (валютному курсу). Торгівля валютою викликана необхідністю здійснювати різного роду платежі, тобто перекази грошей з однієї країни в іншу, пов'язані зі світогосподарською діяльністю.

Метою торгівлі валютою (в межах власне підприємницької діяльності, насамперед, банків) є отримання прибутку. Промислові і торговельні підприємства торгують своїми, на якийсь відрізок часу вільними, ліквідними коштами переважно з метою уникнення можливих втрат через коливання курсів. Державні девізні (валютні) банки купують і продають валюти, як правило, з метою збереження курсу власної національної валюти в межах позначеного граничного відхилення. Для інвестора вибір валюти вкладення ґрунтується на трьох основних критеріях:

- безпека в політичному та регламентаційному розумінні: чи можливо буде

отримати вклад назад?

- безпека в фінансовому розумінні: чи не втратить інвестований капітал на момент відшкодування частину своєї міжнародної купівельної спроможності?
- дохідність: реальна відсоткова ставка розрахована як різниця між відсотковою ставкою і нормою інфляції.

Отже, місце валютних відносин в системі світогосподарських зв'язків визначається тим, що вони опосередковують відносини світової торгівлі і міжнародного руху чинників виробництва, 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.

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 залучає до себе: 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.

Виникнення валютних відносин як світової системи зумовлене процесами інтернаціоналізації та інтеграції. Ця система створювалась і видозмінювалась як елемент та інструмент економічної інтеграції.

Водночас у валютній сфері найбільш відчутним є вплив, у тому числі і негативний, загальних економічних процесів світового господарства, що, природно, породжує прагнення національних органів регулювання захистити економіку від несприятливих впливів. Тому проблема співвідношення національного та інтернаціонального у валютній політиці країни є однією з ключових. Тим більше, що світогосподарські зв'язки і відносини опосередковуються національними інструментами регулювання економічного і

правового порядку. Незалежність національної економічної політики уявляється все менше і менше сполучною з посиленням економічної та валютно-фінансової взаємозалежності – з одного боку. З іншого – «зовнішній примус» часто стає неприйнятним для країни.

## **9.2. Валюта та валютний курс**

Під валютою слід розуміти будь-який товар, що здатний виконувати функцію засобу обміну в міжнародних розрахунках. У вужчому 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 статусу валюти поділяються на національну, іноземну, міжнародну (регіональну).

**Національна валюта** – це встановлений законом платіжний засіб країни: грошові знаки у вигляді банкнот, монет та в інших формах, що перебувають в обігу та 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 – спеціальні права запозичення, які є міжнародними платіжними засобами, що використовуються 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 повноцінною валютною одиницею країн ЄС з 2002 р.

По відношенню до валютних запасів країни виокремлюють резервну валюту.

Під резервною валютою розуміють іноземну валюту, в якій центральні банки певних держав нагромаджують і зберігають резерви для міжнародних розрахунків по зовнішньоторговельних операціях та іноземних інвестиціях. Резервна валюта є базою визначення валютного паритету і валютного курсу для інших країн, вона використовується для проведення валютної інтервенції з метою регулювання курсу валют країн-учасниць світової валютної системи.

Так, як резервну валюту використовують долар США, японську єну, євро. Для того щоб валюта набула статусу резервної, країна повинна посідати панівне становище у світовому виробництві, в експорті товарів і капіталів, мати розвинуту мережу кредитно-банківських установ у себе і за рубежем, ліберальне валютне регулювання, вільну конвертованість валюти і впровадження її в міжнародний обіг через банки та міжнародні валютно-фінансові організації.

Країна—емітент резервної валюти набуває ряд переваг: можливість покривати дефіцит платіжного балансу національною валютою, сприяти зміцненню позиції національних виробників у конкурентній боротьбі на світовому ринку.

По відношенню до курсів інших валют розрізняють сильну (тверду) та слабку (м'яку) валюту. Тверда валюта характеризується стабільним валютним курсом. Поняття твердої валюти нерідко використовується як синонім конвертованої валюти.

За режимом використання розрізняють валюту **вільно конвертовану** (це валюта країн, які повністю відмінними 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 операцій як для нерезидентів, так і резидентів).



За матеріально-речовою формою валюта буває **готівковою** і **безготівковою**.

За принципом побудови – «**кошикового**» типу і **звичайною**.

**Валютний кошик** – це метод сумірності середньозваженого курсу однієї валюти по відношенню до певного набору інших валют. Важливим моментом розрахунку валютного кошика є визначення його складу, розміру валютних компонентів, тобто кількість одиниць валюти в наборі.

Головною характерною рисою теорії і практики міжнародних валютних відносин є те, що вони мають справу з численними валютами. Кожна країна має свою грошову одиницю, валюту, яка лежить в основі грошової системи країни (долар, єна, рубль, гривня тощо). Валюта в різних країнах може мати одну назву, але різну цінність. Наприклад, грошова одиниця і в Канаді і в США – долар, але американський долар і канадський долар мають різну цінність.

Завдяки тому, що кожна країна використовує у своєму обігу валюту, яка відрізняється від валюти інших країн, усі міжнародні операції – торговельні, кредитні та ін. – передбачають обмін двох валют. При здійсненні міжнародної операції потік товарів, послуг, капіталу в одному напрямку передбачає рух валютних коштів у зворотному. Наприклад, якщо ви купуєте в автомобільного дилера американську машину, ви сплачуєте йому за машину в гривнях. Але автомобільний дилер повинен заплатити американцям у доларах. Дилер створює попит на долари і пропозицію гривень на ринку обміну іноземної валюти. Експорт товарів спричинює приплив у країну іноземної валюти і її пропозицію на ринку обміну іноземної валюти, імпорт – попит на іноземну валюту.

Такий самий принцип існує на ринку міжнародного капіталу. Коли іноземець купує іноземну компанію або будує завод в іншій країні, він створює попит на валюту цієї країни і пропозицію валюти своєї країни. А оскільки, зазвичай, країна торгує не з однією, а з декількома країнами, то в обмін між собою вступає низка національних валют.

Валюти, як правило, обмінюються не просто одна до одної, а в певному

співвідношенні, що визначається їх відносною вартістю, котра називається обмінним курсом валют. Але обмінні курси валют постійно змінюються й часто досить різко. Відтак обмінні курси, ризик коливання курсів валют знаходяться в центрі уваги теорії міжнародних фінансів. Для ТНК вирішення всіх питань їх діяльності (розміщення виробництва, перспективи його розширення, можливі ризики) ґрунтуються на аналізі обмінних курсів у їх зв'язку з відносним рівнем відсоткових ставок і темпів інфляції.

Зростаюча роль зовнішньої торгівлі, бурхливий розвиток міжнародного ринку капіталів висувають як одну з фундаментальних проблем теорії міжнародної економіки, проблему досягнення необхідної гармонії між зовнішньоторговельною і валютною політикою різних країн без втручання якогось світового уряду, який би вказував, що робити країнам. Проблеми координації валютно-фінансової політики різних країн є найскладнішими.

«Обмінний валютний курс» – це:

- кількість одиниць однієї валюти, що 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. Наприклад, 1 дол. коштує 132,08 єни. Ця ціна валюти називається валютним курсом. Ціни валют щоденно публікуються. Таким чином, валютний, або обмінний, курс має кількісну визначеність, котра являє собою співвідношення кількості обмінюваних валют. Так, якщо ви обмінюєте 100 грн. на 20 американських доларів, то 100 грн. ділять на 20 дол., що дорівнює 5 грн. за 1 дол. Обмінний курс – це результат ділення кількості валюти, котру ви обмінюєте, на кількість валюти, яку ви отримуєте в обмін. Якщо ми знаємо обмінний курс гривні (0,20 дол. за 1 грн.), то можемо підрахувати, скільки доларів можна отримати за 200 грн. Для цього потрібно 200 грн. помножити на обмінний курс гривні, тобто на 0,20. За 200 грн. можна

отримати 40 дол.

Визначення курсу валют називається котируванням. Існує два методи котирування іноземної валюти до національної: пряме і непряме. При прямому котируванні курс одиниці іноземної валюти виражається в національній валюті (1 дол. - 5 грн.). При непрямому котируванні курс одиниці національної валюти виражається в іноземній валюті (1 грн. = 0,20 дол.). Зазвичай валютний курс розглядається як ціна іноземної валюти в національній валюті.

При котируванні валют встановлюється базова валюта, тобто валюта відносно якої котируються інші валюти, та валюта котирування, тобто валюта, яка котирується до базової. Як правило, усі валюти (за винятком англійського фунта стерлінга та кошика валют) порівнюється з доларом США. Використання долара як базової валюти відображає роль американської валюти як загальноновизнаної розрахункової одиниці.

При аналізі динаміки 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 коригування, знижується (був 5,6 грн. / дол., став 5,4 грн./дол.), і знецінюється при зростанні валютного курсу.

У ринковій економіці ціни на товари і послуги визначаються попитом і пропозицією, тобто є ринковими цінами. Валютні курси – це ціни валют. Чи визначаються вони, як і ціни інших товарів, попитом і пропозицією?

Режим валютного курсу, встановлений сучасною валютною системою, характеризується тим, що:

1) вона дозволяє використовувати як фіксовані, так і плаваючі валютні курси або їх змішаний варіант;

2) країни-члени МВФ при проведенні курсової політики повинні дотримуватись основних принципів, вироблених МВФ: а) валютний курс повинен бути економічно обґрунтованим; б) інтервенція центрального банку здійснюється з метою згладжування значних хаотичних короткострокових курсових коливань; в) при проведенні інтервенції враховуються інтереси інших

країн.

**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 вміст своєї грошової одиниці. Валютні курси при цьому представляють фіксоване співвідношення золотого вмісту валют.

Фіксований валютний курс може фіксуватись різними способами:

1. Фіксація курсу національної валюти (до курсу найбільш значущих валют міжнародних розрахунків). Наприклад, до долара США фіксують курс багато країн Латинської Америки, Африки.

2. Використання валюти інших країн за законний платіжний засіб. Так, більшість республік колишнього СРСР в 1992—1994 рр. використовували російський рубль, як законний платіжний засіб.

3. Фіксація курсу національної валюти до валют інших країн – головних торговельних партнерів. Наприклад, Бутан – до індійської рупії, Намібія, Свазіленд – до південноафриканського ранду.

4. Фіксація курсу національної валюти до колективних валютних одиниць, наприклад до СДР (Лівія, М'янма, Сейшельські Острови).

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 діянням, які в подальшому можуть зумовити відмову від фіксованого курсу;

■ немає надійного способу, щоб 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 немає можливості отримувати прибуток за рахунок центрального банку; у центрального 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 зазначену величину;

в) «брудне плавання» – щоденна девальвація на заздалегідь не оголошену величину. Разом з цим уряд вживає заходів щодо пристосування економіки до нової ситуації.

Якщо пропозиція не відповідає попиту при заданому офіційному курсі, то валютою торгують нелегально за обмінним курсом чорного ринку. Офшорний обмінний курс відноситься до неофіційної ціни регульованих валют, операції за якими здійснюються в офшорних зонах.

Довгостроковими фундаментальними, 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 окремій 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 імпортні 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 продуктивності праці. Якщо в першому випадку впливати на валютний курс у 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, ніжчі реальні відсоткові ставки призводять до знецінення валюти.

Впливає на валютний курс і стан платіжного балансу країни. Як правило,

пасив балансу погіршує становище на світовому ринку тієї чи іншої валюти, оскільки при цьому попит на іноземну валюту перевищує її пропозицію, актив – поліпшує, оскільки пропозиція іноземної валюти перевищує попит на неї.

Короткострокові коливання валютних курсів залежать від психологічного чинника – ринкового «очікування» учасників валютного ринку (міркування банкірів, ділерів 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.



# ТЕМА 10

## ВАЛЮТНІ ВІДНОСИНИ ТА ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС

### *План лекції*

*10.1. Міжнародні розрахунки та їх основні форми.*

*10.2. Платіжний баланс та його структура*

*10.3. Конвертованість національної валюти.*

### ***10.1. Міжнародні розрахунки та їхні основні форми***

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 іноземними інвестиціями;

б) **некомерційні платежі**, пов'язані з перевезенням пасажирів, страхуванням, туризмом, переказом грошей за кордон тощо.

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.

Переважна 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. Робиться це так: банк у країні імпортера списує суму платежу з рахунку свого клієнта і зараховує її (або еквівалент в іноземній валюті) на рахунок іноземного банку кореспондента, а банк у країні експортера списує цю суму з рахунку кореспондента і зараховує її на рахунок свого клієнта, що експортував свій товар.

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.

В сучасній практиці розрахунки між банками різних країн з боргових вимог і зобов'язань здійснюються в основному у ВКВ.

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. Наприклад, імпортер з країни А, закупивши товар у експортера країни Б, може сплатити товар у валюті своєї країни, у валюті країни-експортера або у валюті третьої країни. У першому випадку експортер обмінює (продає) отриману іноземну валюту на валюту своєї країни, в другому – імпортер обмінює (купує) на свою валюту валюту країни експорту, а в третьому операція пов'язана з обміном валюти як для імпортера, так і для експортера. Відтак 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.

Основними формами міжнародних розрахунків у міжнародній торгівлі є товарний акредитив і акцепт документів, переданих банкові на інкасо.

**Акредитив** – це розрахунковий або грошовий документ, який є дорученням 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 запевняє експортера, що банк оплатить перевезену продукцію. Він також завідує імпортера, що оплата не буде виконана без перевірки того, що вся документація відповідає строкам і умовам акредитива.

Акредитив може бути: безвідкличним, відкличним, передатним (переуступним).

**Безвідкличний акредитив** відкриває банк імпортера, а банк експортера підтверджує його. Банк імпортера бере на себе безвідкличне зобов'язання сплатити за векселем експортера, а банк експортера додає своє зобов'язання і бере на себе відповідальність за оплату векселя експортера, якщо надані документи відповідають усім застереженим вимогам. Безвідкличний акредитив не може бути змінений або анульований без згоди зацікавлених сторін.

Зобов'язання двох банків дають експортеру найнадійніший захист від ризику. Може бути варіант: непідтверджений безвідкличний акредитив, коли зобов'язання сплати векселя лежить лише на банку, що відкриває акредитив (банк імпортера).

**Відкличний акредитив** відкриває банк імпортера, а банк експортера підтверджує цей акредитив. Але банк імпортера може змінити і навіть анулювати дію акредитива в будь-який час без згоди експортера (бенефіціара).

**Передатний акредитив** застосовується за домовленістю з покупцем у тому випадку, коли продавець має субпостачальників, яким він передає частину цього акредитива. Передатний акредитив дешевший, ніж відкриття окремих акредитивів субпідрядникам.

Акредитив, відкритий комерційним банком за заявою імпортера на користь експортера, розташованого за кордоном, називається «акредитив з імпорту». Банк, що відкриває акредитив, несе основну відповідальність за здійснення виплат експортеру відповідно до умов кредиту. Якщо банк, що відкриває акредитив, виплачує експортеру всю застережену суму, то всі витрати відносяться на рахунок імпортера. Імпортеру надсилаються всі документи, за котрими він отримує товар від транспортного агентства. Якщо імпортеру не вистачає коштів, він може звернутися до свого банку з проханням про надання позики під заставу щойно отриманого товару. Імпортер виплачуватиме борг з відсотками в міру продажу товару.

Акредитив, який відкриває зарубіжний банк на користь експортера, розташованого на території тієї самої країни, на рахунок імпортера, розташованого в іншій країні, називається «акредитив з експорту». У випадку використання акредитиву з експорту банк експортера здійснює функції повідомлення, підтвердження і ведення переговорів щодо акредитива і бере на себе основну відповідальність щодо експортера.

За випуск і оплату акредитива комерційні банки отримують певну комісійну винагороду.

Нині при здійсненні операцій з акредитивами використовується сучасна

електронна технологія (комп'ютери, телекомунікації). Так, американський «Сіті Банк», заснував спеціальну дочірню компанію «Сітікорп Трейд сервіс Лтд», розташовану в Гонконзі, котра спеціалізується на роботі з акредитивами для будь-якого з відділень Сіті Банку, розташованих по всьому світу. Це підвищило ефективність і зменшило вартість послуг з фінансування зовнішньої торгівлі.

Крім методу фінансування зовнішньої торгівлі за допомогою акредитивів, існують і інші методи: документарний перевідний вексель для інкасування, факторинг, форфейтинг тощо.

**Інкасо** – це банківська операція, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта отримує на підставі розрахункових документів грошові кошти, що належать клієнту, від підприємств, організацій, установ за відвантажені на їхню адресу товарно-матеріальні цінності або надані послуги і зараховує ці кошти на його рахунок у банку.

Ця форма платежу широко розповсюджена, оскільки дешевша порівняно з акредитивом.

Усі операції, пов'язані з міжнародними розрахунками, відображаються у платіжному балансі країни.

## ***10.2. 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

### ***10.3. Конвертованість національної валюти***

Валютний ринок реагує на стан платіжного балансу зміною курсу валюти. Звичайно після офіційного повідомлення про зростаючий дефіцит поточного балансу відбувається падіння курсу національної валюти, оскільки, з одного боку, збільшується пропозиція національної валюти за кордоном і зменшується попит на неї, а з іншого – відбувається збільшення попиту на іноземну валюту в даній країні.

Однак можуть бути ситуації, за яких дефіцит торговельного балансу і балансу поточних операцій супроводжується підвищенням курсу національної валюти. Така ситуація у 80-х роках склалась у США внаслідок переплетення ряду чинників, як внутрішніх, так і зовнішніх. За умови швидкого зростання дефіциту поточного балансу курс долара підвищувався, оскільки діяв ряд чинників, які викликали його зростання. Якими ж були причини зростання курсу долара?

Основною причиною подорожчання долара було відносне підвищення відсоткових ставок, спричинене дефіцитом федерального бюджету. Згадаймо,

що курс валюти залежить від відсоткових ставок. Якщо в країні підвищуються реальні відсоткові ставки, тобто номінальні відсоткові ставки за вирахуванням темпів інфляції, порівняно з іншими країнами, то створюються сприятливі умови для іноземних інвестицій і як наслідок – збільшується попит на національну валюту цієї країни, призначену для капіталовкладень, що призводить до зростання її вартості. І навпаки, відносно низькі відсоткові ставки викликають зниження попиту на національну валюту і тенденцію до падіння її курсу. Позики держави для фінансування дефіциту свого бюджету збільшували попит на гроші, що сприяло зростанню відсоткових ставок. Водночас з метою приборкання інфляції проводився курс на зменшення грошей в обігу, що, природно, призводило до зниження пропозиції грошей і збільшенню відсоткових ставок.

Внаслідок підвищення реальних відсоткових ставок США стали привабливими для інвестиційної діяльності іноземців. Попит на долари, призначені для капітальних вкладень, збільшився, сприяючи зростанню його вартості. Відносно низький рівень інфляції підтримував високий попит іноземних інвесторів на долари, тому що нижча інфляція означає вищу реальну норму прибутку на інвестиції. Подорожчання валюти скорочує експорт і збільшує імпорт, тобто є основою дефіциту торговельного балансу.

Зростання курсу долара означало, що валюта Інших країн обходилась американцям дешевше, а долари коштували дорожче для іноземців. Внаслідок цього іноземні товари стали для американців дешевшими і це збільшило імпорт, а американські товари для іноземців подорожчали, і це призвело до падіння експорту. Крім того, в цей період діяв такий чинник, як відносно вище зростання американської економіки, а отже, і національного доходу. А експорт і імпорт країни перебуває в прямій залежності від відносного рівня національного доходу. Оскільки ж темпи зростання національного доходу країн – торговельних партнерів США значно відставали, то імпорт США прискорено розвивався, а імпорт (експорт США) інших країн збільшувався повільно. І нарешті, дефіцит торговельного балансу США збільшувався через

різке скорочення американського експорту в найменш розвинуті країни.

Це відбувалося з двох причин. Перша: так звана «криза заборгованості» примусила найменш розвинуті країни скорочувати свій імпорт. Друга: багато з найменш розвинутих країн девальвували (тобто державними декретами знизили валютний курс) свої валюти. З падінням інтернаціональної вартості валюти умови торгівлі для країни погіршуються. Для фінансування певного рівня імпорту потрібно експортувати більший обсяг товарів і послуг. Тим самим девальвація обмежувала імпорт найменш розвинутих країн і стимулювала їхній експорт.

Стосовно шляхів скорочення зовнішньоторговельного дефіциту, то відзначимо лише ті заходи, котрі пов'язані з валютними відносинами. Це – скорочення бюджетного дефіциту і політика дешевих грошей. І в тому, і в іншому випадку зниження відсоткових ставок послаблює міжнародний попит на долари, що призводить до зниження валютного курсу долара<sup>2</sup>. Таким, в принципі, є механізм взаємодії платіжного балансу, валютного курсу і відсоткових ставок у промислово розвинутих країнах (ПРК).

Дещо інакше складається ця взаємодія в найменш розвинутих країнах. Передусім, у цих країнах інші причини дефіциту платіжного балансу, ніж у промислово розвинутих. Неоднакові вони і всередині цієї групи країн. Різними є матеріальні та соціально-культурні передумови і можливості вирішення проблем, що викликають дефіцит платіжного балансу. Більше того, для більшості найменш розвинутих країн проблеми дефіциту важко вирішуються через «порочне коло бідності». Ми говоритимемо лише про деякі загальні риси.

Політика виходу з кризи заборгованості і підвищення інтернаціональної вартості валюти повинна враховувати специфіку України. Оскільки причини заборгованості, інфляції і низького курсу валюти лежать не лише і не стільки у сфері обігу, скільки у виробництві, головним завданням економічної політики повинно бути вироблення заходів, спрямованих на подолання падіння виробництва, відновлення загальної рівноваги економіки, структурну перебудову. Це реформування відносин власності, усунення державного



монополізму, соціальна орієнтація ринкових реформ, адаптація поведінки населення і законодавства (насамперед податкового) до ринкової економіки. Що ж до ліберально-монетаристських методів, то лібералізація зовнішньої торгівлі повинна супроводжуватись протекціонізмом по відношенню до національного виробництва, лібералізація цін – демонополізацією і створенням конкурентного середовища в торгівлі і виробництві, а також лібералізацією зарплат. Лібералізація умов інвестування іноземного капіталу також не повинна проходити без остороги. Велика потреба в капіталі не повинна задовольнятися лише ринковими методами. Необхідно цілеспрямоване втручання (протекціонізм) держави в інвестиційний процес з тим, щоб не відбулось привласнення іноземними компаніями природних багатств і виробничого апарату України. Без усього цього неможливо зменшити дефіцит платіжного балансу і стабілізувати валютний курс.

Дефіцит платіжного балансу України і курс гривні віддзеркалюють стан економіки, свідчать про необхідність пришвидшення темпів економічної реформи.

Важливим елементом цього реформування є стабілізація фінансової системи, а також грошового обігу і кредиту через вирішення проблеми конвертованості національної валюти.

**Конвертованість, або оборотність,** національної грошової одиниці – це можливість для учасників зовнішньоекономічних угод легально обмінювати її на іноземні валюти і навпаки, 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: за поточними операціями платіжного балансу або за операціями з капіталом.

Конвертованість за поточними операціями – це відсутність обмежень за міжнародними операціями, які пов'язані з торгівлею товарами, послугами, переказами доходів та трансфертів. За поточними операціям платіжного балансу використовують такі форми валютних обмежень: блокування виручки іноземних експортерів від продажу товарів у даній країні, обмеження їхніх можливостей розпоряджатися цими коштами; обов'язковий продаж валютної виручки експортерів повністю або частково центральному та уповноваженим банкам; обмежений 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 за операціями з капіталом – це відсутність обмежень за міжнародними операціями, які пов'язані з рухом прямих та портфельних інвестицій, капітальних грантів. При пасивному платіжному балансі використовуються валютні обмеження, які обмежують вивезення капіталу і стимулюють надходження капіталів з метою підтримки курсу валюти. Це лімітування вивезення 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 у країну та підвищення курсу національної валюти використовують депонування на безвідсотковому рахунку в центральному банку нових закордонних зобов'язань банків; заборона на інвестиції нерезидентів та продажу національних цінних паперів іноземцям; обов'язкова конверсія позик в іноземній валюті в національному центральному банку; заборона щодо виплати відсотків за строковими внесками іноземців у 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, та виплачує державній валютній установі); обмеження на ввезення валюти в країну; обмеження щодо форвардного продажу національної валюти іноземцям.

Оборотність валюти не є чисто технічною категорією можливості її обміну. По суті, це особливий характер зв'язку між національними і світовим господарствами, глибоке інтегрування першого в друге. Оборотноість 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 здійснювати міжнародні розрахунки в 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.

Конвертованість національної валюти, за визначенням, вимагає ринкового типу економіки, оскільки вона ґрунтується на вільному волевиявленні всіх власників грошових коштів. Крім того, ринкова економіка повинна бути достатньо зрілою для протистояння Іноземній конкуренції, для повноправної участі в міжнародному поділі праці.

Вирішення проблеми зовнішньої конвертованості української валюти й економічні реформи в Україні повинні розглядатися саме за принципом «зустрічного руху».

Створення передумов конвертованості національної валюти передбачає:

- 1) зміну відносин власності;
- 2) становлення реальних ринкових відносин;
- 3) виникнення конкурентоспроможних виробництв і галузей, особливо орієнтованих на експорт, що допоможе протистояти іноземній конкуренції на внутрішньому ринку і послабити тиск на платіжний баланс з боку більш вільного імпорту і відпливу прибутку іноземних учасників спільних підприємств;
- 4) здійснення заходів щодо врівноваження платіжного балансу, диверсифікація експорту, контроль над зростанням заборгованості, накопичення валютних резервів;
- 5) створення достатніх стимулів для залучення іноземного капіталу;
- 6) забезпечення сучасної інфраструктури грошово-кредитних відносин, недопущення довільного вилучення ресурсів у бюджет банків;

7)стабілізація внутрішньої економіки і фінансів, проведення ефективної антиінфляційної політики.

У процесі зміни валютного режиму для стимулювання економічних реформ виділяють два етапи.

1. Етап внутрішньої конвертованості, який передбачає можливість для громадян і організацій України здійснювати платежі за кордон і купівлю іноземної валюти без будь-яких обмежень. Цей етап безпосередньо пов'язаний з уведенням гривні як внутрішньо конвертованої валюти.

З цією метою необхідно застосувати такий макроекономічний маневр як ревальвація національної валюти, тобто свідоме підвищення курсу гривні до валют інших держав. Це дозволить, принаймні, вирішити триєдине завдання. По-перше, зробити не вигідним демпінгове вивезення всього, тобто призупинити економічне мародерство під гаслом «експорт за будь-яку ціну». По-друге, стимулюватиме імпорт товарів, що неминуче зумовить появу елементів здорової економічної конкуренції за покупця і в такий спосіб – тенденцію до зниження цін. По-третє, не дасть можливості тіньовому капіталу і мафіозно-кримінальним структурам захопити до своїх рук нову національну валюту.

2 Етап зовнішньої (повної) конвертованості, котрий передбачає можливість вільного переведення і конвертації коштів у даній валюті на рахунки іноземців.

Перехід до зовнішньої конвертації національної валюти безпосередньо залежить від того, наскільки «твердими» стануть гроші у внутрішньому грошовому обігу.

# ТЕМА 11

## ВАЛЮТНА ПОЛІТИКА

### *План лекції*

*11.1. Варіанти валютної політики.*

*11.2. Система золотого стандарту. Бреттон-Вудська валютна система.*

*11.3. Ямайська валютна система.*

*11.4. Валютна політика України.*

### ***11.1. Варіанти валютної політики***

Кожна країна вибирає і здійснює певну валютну політику: управління курсом своєї валюти, операціями з іншими країнами. Знання основних можливостей регулювання валютних проблем особливо необхідне фінансовим менеджерам при проведенні валютних операцій у тій чи іншій ситуації.

Теоретично можна виділити п'ять основних варіантів валютної політики:

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 становить 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 бути тимчасовим; б) країна достатні валютні резерви; в) валютний курс має бути стійким у довгостроковому плані, без істотних корекцій загальноекономічної політики для його підтримки. Якщо цих умов немає, то підтримка валютного курсу за допомогою тимчасових фінансових заходів малоефективна і дорого коштує.

Другий варіант – жорсткий валютний контроль – передбачає обмеження імпорту товарів і послуг, вивезення капіталу за кордон, закордонного туризму і т. ін.

Вважається, що застосування першого варіанту валютної політики обмежене, другого – практично неприйнятне, оскільки економічні і соціальні витрати жорсткого валютного контролю надто великі. Відтак реальні звичайно розглядаються три варіанти: фіксовані валютні курси, гнучкі або плаваючі валютні курси та компромісні валютні курси.

Отже, можливі три варіанти валютної політики:

- в країні може діяти механізм постійно фіксованих (твердих) валютних курсів;
- можна допустити вільне плавання валютних курсів, без втручання держави;
- можна прийняти компромісне рішення: а) при політиці фіксованих курсів час від часу проводити значні девальвації або ревальвації чи б) проводити політику керованого плавання.

Кожна з названих систем валютних курсів має свої як позитивні, так і негативні якості. Але ці достоїнства і недоліки не можна прямо прив'язати до будь-яких умов і будь-якої країни. Не можна назвати валютну політику, яка була б найкращою одночасно для всіх країн і для всіх часів. Відтак проблема вибору оптимального варіанту валютної політики може розглядатися лише в контексті історичної практики в галузі валютних відносин, яка розкриває залежність змін валютної політики від конкретного стану світової економіки і соціально-економічної ситуації в країні. Історичний досвід розкриває конкретні умови і передумови проведення тієї чи іншої валютної політики. Такий підхід дозволяє зрозуміти сучасні проблеми валютних відносин, конкретно-історично оцінити позитивні і негативні якості, доцільність і можливість тієї чи іншої валютної політики в даній країні і в конкретній ситуації.

В історії системи фіксованих валютних курсів (ФВК) можна виділити три періоди:

- 1) ера «золотого стандарту» (1870—1914 рр.);
- 2) система «золотовалютного стандарту» між Першою і Другою світовими війнами;
- 3) Бреттон-Вудська валютна система (1944—1971 рр.). Перша і друга системи – це системи реально фіксованих курсів; третя – система договірно фіксованих валютних курсів.



## ***11.2. Система золотого стандарту. Бреттон-Вудська валютна система***

За системи «золотого стандарту» всі національні валюти мали фіксований золотий вміст. Наприклад, 1 англійський фунт стерлінгів з 1821 р. мав золотий вміст, який дорівнював 7,322385 г золота 1 німецька марка – 0,385422 г золота (з 1873 р.). Валютний курс визначався відношенням золотого вмісту валют. У даному випадку – 1 : 20,3.

«Золотий стандарт» був системою твердих валютних курсів за визначенням, оскільки він ґрунтувався на безпосередньому зв'язку із золотом. За цією системою:

- 1) всі країни підтримували жорстке співвідношення між своїми запасами золота і кількістю грошей в обігу;
- 2) всі національні валюти мали фіксований вміст золота;
- 3) існували вільні купівля-продаж золота.

Конвертованість валют у золото та вільний рух золота з країни в країну автоматично приводили до встановлення фіксованих валютних курсів для будь-яких операцій, забезпечували вирівнювання дефіцитів і активів платіжних балансів. Цей самий механізм не дозволяв державі фінансувати свої витрати шляхом інфляції. Таке становище забезпечувало стабільність економіки. Однак «золотий стандарт» мав і недоліки. По-перше, за системи ФВК країни повинні відмовитись від проведення незалежної грошової політики. По-друге, вимоги про фіксовані валютні курси можуть виконуватись країною лише за наявності золота в якості офіційних резервів.

Валютна політика в епоху «золотого стандарту» була успішною. Успіх політики застосування фіксованих валютних курсів був зумовлений станом світової економіки в той період. Це були роки швидкого зростання суспільного продукту в усіх країнах, більшість країн мали позитивне сальдо платіжного балансу і порівняно низький рівень інфляції. Зростали обсяги міжнародної торгівлі, гроші (золото), ресурси та робоча сила могли вільно, без істотних обмежень пересуватися з однієї країни в іншу. В цілому світова економіка

розвивалася спокійно, без серйозних потрясінь.

Перша світова війна докорінно змінила ситуацію. Відносно спокійний, безконфліктний розвиток валютних відносин відійшов у минуле. Світова обстановка між Першою і Другою світовими війнами характеризувалась економічною і політичною нестабільністю. Тому в 1922 р. була прийнято систему золотовалютного стандарту, який ґрунтувався на золоті та провідних валютах, що конвертувалися в золото. До основних принципів функціонування золотовалютного стандарту належали такі:

- основою системи виступали золото та девізи (іноземні валюти). На золотовалютному стандарті базувалися грошові системи 30 країн. У якості міжнародних платіжно-резервних засобів 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 золотовалютний стандарт. Курс деяких валют знизився на 50-84 %, зросло накопичення приватними особами золота, припинилися зовнішні платежі, утворилася маса «гарячих» грошей, що стихійно переміщувалася 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.

Нову, ефективнішу міжнародну валютну систему почали розробляти в квітні 1943 р. На міжнародній конференції в Бреттон-Вудсі в 1944 р. провідні країни Заходу узгодили основні принципи Бреттон-Вудської валютної системи. Засновується міжнародна організація – Міжнародний валютний фонд (МВФ), «обов'язком» якої є забезпечення нормального функціонування системи і дотримання принципів, закріплених загальною угодою.

Основні принципи організації валютних відносин згідно з Бреттон-Вудською системою:

1. Бреттон-Вудська система ґрунтувалась на золотовалютному стандарті, котрий означав, що деякі валюти в міжнародних розрахунках розглядаються як еквіваленти золота і можуть функціонувати в якості резервів.

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 у 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 перебували 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. Це були роки

відновлення економіки країн Західної Європи та -Японії, «економічного дива», відносно помірних темпів інфляції в промислово розвинутих країнах.

Однак у 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.

Справа в тому, що в рамках Бреттон-Вудської системи склалась нерівність валют. Долар США зайняв привілейоване становище. Це дозволило США покривати дефіцит платіжного балансу значною мірою за рахунок короткострокових зобов'язань американських банків перед зарубіжними державними організаціями і приватними особами. США стали боржниками. Інвестиційний баланс (баланс руху капіталу) також складався не на користь США. Відбувався відплив капіталу, і, як наслідок, від'ємне сальдо платіжного балансу. Хронічний дефіцит платіжного балансу призвів до того, що кількість доларів за рубежом значно перевищила золотий резерв США. Виникла недовіра до долара і прагнення обміняти долари на золото. США почали втрачати своє панівне становище у світовому виробництві і міжнародній торгівлі

Зростала роль ЄЕС, Японії та інших країн, платіжні баланси яких зводилися з позитивним сальдо, В цій ситуації подолання дефіциту платіжного балансу США означало б скорочення міжнародної ліквідності, що утруднювало б міжнародні розрахунки. США постали перед вибором: понести великі витрати або змінити всі валютні правила. США зробили вибір на користь зміни правил, розірвавши в 1968 р. зв'язок долара із золотом, а потім увівши в 1971 р. плаваючий курс долара. Крім того, принципи Бреттон-Вудської системи підривали розвиток євrorинку і ринку євродоларів, на яких вільно циркулювала величезна кількість доларів, що практично випадали з режиму обмежень, встановлених національними валютними відомствами і МВФ. Усе це створювало сприятливу обстановку для валютних спекуляцій. За цих умов

система фіксованих валютних курсів вже не могла ефективно функціонувати. Розпочався перехід до нової валютної системи, що отримала назву Ямайської – за назвою країни, де були вироблені основні принципи цієї системи.

### ***11.3 Ямайська валютна система***

Перехід від золотовалютного стандарту до нової системи валютних відносин зайняв декілька років. Після першого істотного кроку -припинення обміну доларів на золото - сталися такі події. В березні 1973 р. були введені плаваючі валютні курси. З 1974 року всі провідні валюти (долар, фунт стерлінгів, німецька марка, єна, 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 в 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 як кінцевий засіб розрахунку золото і резервні валюти, то нова валютна система спирається на СДР – колективну валюту МВФ. Ця валюта стала елементом у 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, яких повинні

дотримуватися 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 переплетення національних відтворюваних процесів, до дедалі більшого підпорядкування національних економік закономірностям світового господарства, до залежності від процесів, що відбуваються у світовій економіці, в тому числі у валютній сфері. За цих умов стало неможливим створення

оптимальної основи для розвитку міжнародної торгівлі без координації валютної політики. За допомогою «чистого» плавання не вдавалося 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 внутрішньо економічними процесами. Відтак у 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.

Якщо на початку дії Ямайської системи (1973-1979 рр.) валютні курси достатньою мірою відображали відносну еволюцію цін і не давали значних конкурентних переваг тій чи іншій країні, то з кінця 70-х - на початку 80-х років стався відрив курсу валют від відносного руху цін в окремих країнах, що позначилось на їх конкурентоспроможності. Це відбувалось, насамперед, тому, що в міжнародних розрахунках промислово розвинутих країн зросла частка операцій, пов'язаних з експортом капіталу, міжнародним кредитом. А переливання капіталу можуть викликати і викликають значне і довгочасне відхилення курсів валют від паритетів їх купівельної спроможності, що призводить до деформації міжнародної торгівлі і платежів, утруднює довгострокове планування. Стала очевидною необхідність більшої погодженості у проведенні економічної політики (насамперед, бюджетної та кредитної) провідних країн світу для стабілізації валютних курсів. На ряді нарад «сімки» у 80-ті роки розглядалась проблема стабілізації валютних відносин і визнавалась необхідність колективних дій по зближенню характеру

економічної політики для досягнення довгострокової стабілізації валютних курсів. Проте через побоювання ущемлення суверенітету, погодження загальних принципів міжнародного регулювання валютних відносин з труднощами долало і долає суперечності між країнами на рівні конкретного механізму валютно-економічного співробітництва, конкретного втілення орієнтації національної економіки на такі показники, як темпи зростання, темпи Інфляції, відсоткові ставки, рівень безробіття, бюджетний дефіцит, баланс поточних операцій і торговельний баланс, темпи зростання грошової маси, обсяг валютних резервів, рівень валютних курсів, за яких передбачається робити висновок про відповідність розвитку економіки країни спільно виробленому курсу.

Незважаючи на те, що Ямайська валютна система має ряд негативних моментів, її функціонування справляє істотний вплив на прискорення темпів розвитку промислово розвинутих країн і багатьох країн «третього світу» в напрямі подальшої соціально-економічної інтеграції.

Сучасну світову валютну систему в цілому характеризують такі риси: суттєве коливання валютних курсів, зокрема щодо американського долара (періоди недооцінки долара змінюються періодами завищення його вартості); значна гнучкість валютних курсів, які, як правило, нескоординовані, незважаючи на існування вільного плавання, світова економіка не може звільнитися від міжнародної взаємозалежності, що накладає певні обмеження на здійснення національної економічної політики; нестійкість світової валютної системи до валютних криз та чутливість до зовнішніх шоків.

#### ***11.4. Валютна політика України***

Процес формування в Україні власної валютної політики почав здійснюватися після проголошення незалежності в серпні 1991 р. та виходу з рубльової зони в листопаді 1992 р. у складних соціально-економічних умовах. Вони характеризувались різким падінням обсягів виробництва, розривом господарських зв'язків між республіками колишнього СРСР та країнами



колишньої РЕВ, гіперінфляцією, посиленням хаотичних процесів в економіці та суспільстві в цілому.

У 1993 р. з метою лібералізації валютного ринку було здійснено спробу встановити ринковий (плаваючий) курс національної валюти щодо іноземних валют. Цей валютний режим діяв з квітня по липень 1993 р. і був спрямований на уникнення жорстких параметрів валютного ринку (досить високі податки на експортерів, вимоги обов'язкового здавання усієї валютної виручки). Поряд з існуванням плаваючого валютного курсу, який встановлювався на валютних аукціонах, Національний банк України (НБУ) визначав офіційні обмінні курси національної валюти, а на міжбанківському валютному ринку встановлювались обмінні курси для банківської системи. Таким чином, в Україні дотримувалися системи множинних курсів, що призвело до відпливу капіталів за межі України та бартеризації зовнішньої торгівлі.

Лібералізації валютного режиму шляхом запровадження внутрішньої конвертованості та плаваючого обмінного курсу перешкоджали:

- відсутність в Україні міцного економічного середовища та відповідної ринкової інфраструктури, за умов наявності якої стає можливою реалізація подібної моделі валютного режиму;
- наявність відчутного диспаритету в торговельних і платіжних відносинах, особливо з країнами СНД (асиметрія в цінах українського експорту та імпорту, погіршення умов торгівлі);
- розвиток інфляційних процесів в Україні, рівень яких сягнув у 1993 р. близько 10 000 %.

Для стримування інфляції НБУ здійснює жорстку фіксацію обмінного курсу національної валюти (карбованця) до долара США, німецької марки та російського рубля. Офіційний обмінний курс використовувався при обов'язковому продажу 50 % валютних надходжень і періодично переглядався.

З 1993 р. активізувався валютний ринок: у березні на щотижневих аукціонах з продажу доларів США беруть участь не 6, як на початку, а 40 банків; у квітні почали діяти щотижневі аукціони по продажу німецьких марок

та російських рублів; у серпні замість аукціонів НБУ проводяться аукціони Української міжбанківської валютної біржі (УМВБ), яка в листопаді закривається, а в лютому 1994 р. знову починає функціонувати.

З січня 1994 р. фіксація курсу карбованця супроводжувалась новими більш жорсткими умовами використання валютної виручки: 40 % надходжень іноземної валюти мали продаватись урядові за офіційним обмінним курсом (12 610 крб. за 1 дол. США), 10 % – НБУ за адміністративно визначеному курсу (25000крб. з 1 дол. США). Решта 50 % валютних надходжень могли зберігатись на валютних рахунках або продаватись НБУ за адміністративно визначеним курсом.

У період з січня 1994 по серпень 1994 р. обмінний курс визначається як фіксовано-регульований, що супроводжувався переважно адміністративними методами його визначення.

Новий етап у валютній політиці України почався в жовтні 1997 р. Він характеризувався подальшою лібералізацією валютного ринку, встановленням єдиного обмінного курсу для готівкових і безготівкових розрахунків, підготовкою передумов для введення нової грошової одиниці – гривні. Офіційний курс карбованця визначається на підставі результатів торгів на УМВБ. Офіційний курс карбованця використовувався при здійсненні усіх безготівкових і готівкових операцій продажу та купівлі іноземної валюти.

У 1994 та 1995 рр. девальвація вітчизняної валюти була стрімкою і відповідно становила 240 та 72,5 %.

У 1996 р. було досягнуто фінансової стабілізації та відносної стабільності національної валюти, яка знецінилась на 5,5 %, що дало змогу у вересні здійснити грошову реформу. Карбованець замінено на гривню у співвідношенні 1 гри = 100 тис. крб. і встановлено її офіційний обмінний курс.

У 1997 р. спостерігається продовження тенденції щодо стабільності гривні (втратила лише 0,3 % своєї вартості). Головним джерелом стабільності курсу гривні стали періодичні валютні інтервенції НБУ в цілому за рахунок валютних резервів. Необхідність такої штучної підтримки стабільності гривні

пояснювалось бажанням уряду одержати кредити від МВФ та Всесвітнього банку, що залежало від виконання деяких вимог МВФ до внутрішніх економічних показників. Валютні інтервенції з осені 1997 р. до початку 1998 р. обійшлися НБУ близько 650 млн. дол. США. НБУ встановлює перший валютний коридор з межами 1,7—1,9 грн. за 1 дол. США.

Проте стабілізація ситуації на валютному ринку була тимчасовою. Наступний період позначився досить відчутною девальвацією курсу гривні: в 1998 р. вона знецінилася на 80%, а в 1999 р. – на 52%. До головних причин падіння курсу гривні треба віднести зовнішні борги держави, неспроможність НБУ ефективно використати весь інструментарій грошово-кредитної політики та політичні чинники.

З метою захисту своїх валютних резервів у цих складних умовах НБУ використовує плавну девальвацію. На 1998 р. переглядається валютний коридор (1,8—2,25 грн/дол. США), який, у вересні 1998 р. знову змінюється (2,5—3,5 грн/дол. США). Щоб утримати курс гривні в межах останнього валютного коридору, НБУ було проведено жорсткі заходи:

- заборонено банкам мати відкриті валютні позиції у вільно конвертованій валюті й укладати ф'ючерсні контракти; здійснювати операції з твердою валютою на міжбанківському валютному ринку і концентрацію валютних торгів на Українській і Кримській валютних біржах; підприємствам—резидентам України здійснювати передплату за імпортними контрактами;

- запроваджено обов'язковий продаж на УМВБ 75 %, а потім і 50 % валютної виручки підприємств;

- скорочено різницю між офіційним валютним курсом доларів США і курсом обмінних пунктів з 10 до 5 % і запроваджено жорсткіші правила купівлі іноземної валюти;

- обмежено попит на долари для неторговельних операцій і суму, яку банки могли купити на УМВБ для продажу через свої обмінні пункти.

НБУ змінює тактику утримання стабільності валютного курсу. Замість

систематичної виплати валютних резервів він переходить до жорсткого адміністративного регулювання валютного ринку.

У 1999 р. НБУ продовжує політику валютного коридору і приймає рішення щодо лібералізації валютного та відкритого міжбанківського ринків, оскільки це одна з головних умов поновлення програми фінансування МВФ. З цією метою він вжив низку заходів: купівлю валюти під погашення кредитів резидентів у вільно конвертованій валюті; придбання валюти для некритичного імпорту; надання кредитів для купівлі валюти резидентами. Процес формування офіційного курсу гривні зазнав істотних змін. На УМВБ офіційний курс визначався шляхом встановлення фіксингу, на міжбанківському ринку – як середньозважена величина курсів комерційних банків за обсягами купівлі-продажу валюти на кінець дня.

Лібералізація валютного ринку стимулювала позитивні тенденції: стабілізувалися міжбанківський і офіційний обмінні курси; збільшилися загальні обсяги щоденних операцій на міжбанківському валютному ринку; поліпшилася збалансованість попиту та пропозиції на безготівковому ринку, а отже, НБУ може стабільно викуповувати валюту, поповнюючи резерви, Крім цього, НБУ скасував ряд обмежень: відмовився від права регламентувати відхилення курсів угод на міжбанківському ринку від офіційного курсу; суб'єкти ринку, здійснюючи купівлю-продаж валюти, самостійно визначають розмір маржі між курсами та комісійними; відмінено заборону на відхилення курсів готівкового продажу від офіційного.

Проте девальваційні процеси були лише дещо затримані і з часом вони посилювалися: в липні 1999 р. курс гривні знизився на 8,03 %, вересні - на 9,45 %, в листопаді - на 5,61 %. Курс вийшов за межі валютного коридору і НБУ довелося відмовитись від оголошених його меж. Проведення в грудні 1999 р. на міжбанківському ринку торговельної сесії забезпечило стабілізацію курсу гривні.

Заявою уряду та НБУ від 22.02.2000 р. в Україні запроваджується режим плаваючого валютного курсу, який більше відповідає стану інтеграції України у

світову економіку, сприяє збалансованості попиту на іноземну валюту з її пропозицією, забезпечує компенсацію внутрішньої інфляції, підтримує конкурентоспроможність українських товарів, зберігання валютних резервів.

Протягом 2000 р. відбувалася або ревальвація гривні, або незначна її девальвація (знецінилася на 4,25 %). Офіційний курс визначався на базі котирування п'яти-шести великих банків, завдяки чому не можна було вважати курс реальним, а процес його формування - ринковим.

У 2001—2003 рр. НБУ продовжує політику плаваючого валютного курсу. Особливість курсової політики в цей період полягає в тому, що вона є одним з чинників стабільності національної валюти і проводиться в інтересах експортерів та імпортерів. Гривня стає стабільною валютою. На її стабільність впливають насамперед значні надходження валютної виручки від експортерів. Коливання обмінного курсу ІВБАІАН в цей період не перевищували 3 % на рік. Така ситуація сприяла підтриманню позитивного сальдо торгового балансу та його покращенню у ці роки (через девальвацію реального ефективного обмінного курсу), підвищувала довіру до національної валюти та фінансову стабільність у країні. Стабільність національної валюти досить важлива для України через значну частку зовнішньої торгівлі в загальному ВВП (у 2003 р. 60 % ВВП) та через значний рівень доларизації економіки.

НБУ розробив ряд заходів, спрямованих на подальшу лібералізацію валютного ринку та посилення внутрішньої стабільності гривні:

- сприяння процесу дедоларизації економіки шляхом зростання гривневих активів порівняно із вкладаннями в активи в іноземній валюті;
- стимулювання експорту і створення для імпортерів умов, які сприяли б випуску національних імпортозамінюючих товарів і розвитку відповідних виробництв;
- стимулювання надходжень й уповільнення відпливу з країни іноземної валюти;
- забезпечення ефективного функціонування національної валютної системи завдяки збалансованості платіжного балансу;

- створення умов для гармонізації інтересів імпортерів і експортерів;
- удосконалення структури внутрішнього валютного ринку з урахуванням міжнародної практики та запровадження нових видів міжнародних розрахунків, які є ефективними і зручними для учасників зовнішньоторговельних угод.

У 2004 р. гривня продовжила поступову ревальвацію проти долара США, що склала 0,5 % порівняно з 0,02 % у 2003 р. При цьому протягом року НБУ активно використовував інтервенції з метою запобігання як надмірного укріплення гривні, так і її девальвації.

Підтримуючи стабільність гривні, інтервенції НБУ з викупу надлишкової валютної пропозиції сягнули 5,3 млрд. дол. США.

У кінці року ситуація суттєво змінилася насамперед через дестабілізацію готівкового ринку. Напередодні президентських виборів відбулося значне зростання попиту на гривню через збільшення дефіциту бюджету, яке супроводжувалося зростанням інфляційних очікувань. В результаті значна частина коштів, що були спрямовані урядом на збільшення соціальних виплат, опинилися на готівковому валютному ринку. Це спричинило суттєве переважання попиту на гривню і на міжбанківському ринку. За таких умов НБУ не допустив девальвації гривні, задовольняючи значний валютний попит за рахунок власних резервів: протягом жовтня-грудня від'ємні інтервенції НБУ сягнули 2,7 млрд. дол. США, а офіційний курс гривні до долара залишався майже незмінним, укріпившись на 0,04 %.

На кінець 2004 р. номінальний курс гривні до євро становив 7,21 грн. за 1 євро, що на 7,2 % перевищує рівень початку року (девальвація на 19,6 % у 2003 р.). Девальвація гривні до євро відповідає тенденціям, що склалися на світових валютних ринках, де укріплення євро відносно долара склало 7,5 %. Така динаміка була сформована в основному за декілька останніх місяців року і пов'язана з поновленням побоювань щодо збільшення дефіциту поточного рахунка США. При цьому, навіть збільшення Федеральним резервом своєї ключової відсоткової ставки (з 1 до 2,25 % протягом року) не викликало

значного збільшення попиту на долар.

Номінальний курс гривні до американського долара в 2005 р. укріпився на 4,8 %. Це відбулося в основному за рахунок укріплення гривні у квітні, коли НБУ з метою протидії притоку портфельних інвестицій дозволив курсу гривні протягом одного тижня ревальвувати одразу на 3,5 %.

Значні обсяги інтервенції НБУ сприяли і нарощенню валютних резервів центрального банку. У 2005 р. вони збільшилися із 9,5 млрд. дол. до 19,4 млрд. дол. США.

Номінальний курс гривні відносно інших валют основних торгових партнерів України у 2005 р. також укріплювався, що пояснюється загальним зростанням курсу долара на світових ринках. Так, проти євро гривня стала дорожчою на 14,9 %, а до російського рубля - на 8,3 % (1 %). Номінальна ревальвація гривні стала одним із факторів укріплення реального ефективного курсу гривні (на 15,8 %) за підсумками 2005 р. На початку року ревальвація реального ефективного курсу зумовлювалася в основному номінальним укріпленням гривні проти американського долара. Натомість, в кінці 2005 р. поновлення ревальвації курсу (на 4,4 % у четвертому кварталі) відбулося за рахунок несприятливої динаміки курсу долара проти євро: європейська валюта ослабла на 3,3 %. Безумовно, двозначна внутрішня інфляція протягом усього року додатково посилювала тенденцію укріплення реального курсу гривні.

Ревальвація номінального ефективного курсу за підсумками року становила 11,7 %.

Очевидно, що така динаміка реального та номінального ефективних курсів мала негативний вплив на конкурентоспроможність українських експортерів на міжнародних ринках. У 2005 р. вперше з 1998 р. було зафіксовано від'ємне сальдо торгівлі товарами. З метою підтримки обмінного курсу гривні до долара США на рівні 5,05 НБУ продовжував здійснювати інтервенції на міжбанківському валютному ринку.

У 2006—2007 рр. валютно-курсова політика НБУ України спрямовується на підтримку стабільності обмінного курсу гривні щодо курсоутворюючої

валюти - долара США, накопичення міжнародних резервів та своєчасне виконання зовнішніх боргових зобов'язань держави.

Одним з головних орієнтирів курсової політики було запобігання значній ревальвації реального ефективного обмінного курсу гривні. Реалізація такої політики сприяла стримуванню інфляції, розвитку зовнішньоекономічної діяльності та внутрішнього виробництва, дедоларизації економіки, а також підвищенню довіри до національної грошової одиниці. НБУ розробляє заходи щодо забезпечення гнучкості обмінного курсу та створює засоби для поступового переходу до вільного плавання.

Основним джерелом зростання міжнародних резервів виступали інтервенції, обсяг яких у 2007 р. зріс на 47,2 % і становив 32,8 млрд. дол. США. Крім інтервенцій НБУ, на динаміку міжнародних резервів вплинуло розміщення урядом України ОЗДП та отримання зовнішнього кредиту.

Продовжується лібералізація правил роботи на валютному ринку з подальшим приведенням чинного законодавства у відповідність до стандартів ЄС та міжнародних організацій, з якими Україна має домовленості про співпрацю. Однак, враховуючи подальше поглиблення процесів реформування економіки України з можливим виникненням певних дестабілізаційних явищ, система валютного регулювання зберігає ті елементи, які посилюють її надійність. Беручи до уваги зростання ролі євро для поступової інтеграції в європейський економічний простір, Національний банк України в разі потреби використовував євро з метою згладжування коливань валютного курсу.



## **ТЕМА 12**

# **СВІТОВА ФІНАНСОВА СИСТЕМА**

### *План лекції*

*12.1. Характеристика світової фінансової системи.*

*12.2. Світові фінансові центри.*

### *12.1. Характеристика світової фінансової системи*

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 є 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, спричиняють спади в темпах зростання обсягів світової торгівлі, і навпаки. Так, економічний розвиток країн світу останніми роками, 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 рр. було зниження ролі сільського господарства як джерела доходу та зростання зайнятості. У країнах, що розвиваються, Східної Азії та Тихоокеанського регіону частка сільського господарства у ВВП

знизилися, в той час як частка промисловості та послуг зростає. Однак на частку послуг у цих країнах припадає ще менше - 40 % ВВП, а в розвинутих державах цього регіону цей показник становить 65 %. Знижується також кількість зайнятих у сільському господарстві: у країнах Південної Азії вона зменшилася з 40 у 1982 р. до 27 % у 2004 р.; у країнах Латинської Америки та Карибського басейну - з 14,4 до 10,6 % відповідно. 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 з оцінкою експертів Всесвітнього банку, збільшення відсоткових ставок США за довгостроковими кредитами на 200 відсоткових пунктів може призвести 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. Зростання відтоку капіталу з цих країн може спричинити різке знецінення їх національних валют. Для підтримки стабільності ситуації уряди повинні будуть скоротити імпорт, споживання, інвестиції, у результаті чого темпи їх економічного зростання знизяться;

6) випереджаюче зростання міжнародного руху капіталу порівняно з міжнародною торгівлею. Це відбивається на розмірах міжнародних фінансових ринків;

7) перехід промислово розвинутих країн від трудоємного до наукомісткого виробництва;

8) зростання диверсифікації діяльності ТНК, в тому числі міжнародного інвестування в 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 низькотехнологічних виробництв;

9) зростання дефіцитів платіжних балансів унаслідок незбалансованості

міжнародних розрахунків.

Міжнародні фінансові потоки спрямовуються в 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 традиційно поділяється на міжнародні валютні ринки, міжнародні ринки боргових зобов'язань, міжнародні ринки цінних паперів, кожний з яких включає євро-ринок (ринки євродипозитів, єврокредитів, євроакцій, єврооблігацій, євровекселів та ін.).

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 них 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 такими 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.

Із запровадженням євро в 1999 р. виник валютний блок євро. Нині в 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 увійшли 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 не зацікавлені в 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 можливе виникнення нового валютного блоку шляхом об'єднання навколо японської єни, або шляхом об'єднання декількох валют і створення «азіатського євро».

**2. Змінюється структура фінансових інструментів ринку на користь інструментів реального сектора - корпоративних цінних паперів та їх похідних.** Валюта, як інструмент фінансового ринку, втрачає самостійне значення. Так, протягом 1990-2005 рр. щоденний обіг операцій на світовому валютному ринку зріс у 2,3 разу (з 880 млрд. до 2000 млрд. дол.), на ринку облігацій - у 5 разів (зі 190 млрд. до 950 млрд. дол.).

Спостерігається швидке зростання сектора корпоративних цінних паперів.

**3. Фондові ринки є головним структуроутворюючим чинником фінансового сектора.** Банківський сектор поступається роллю механізму перерозподілу фінансових коштів фондовому ринку. Так,, за даними «Файненшл тайм» банківські кредити становили лише 25 % коштів, які були залучені бізнесом та урядами в усьому 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, у США 60 % усього обсягу щорічних інвестицій в економіку вкладається в компанії, які пов'язані з інформаційними технологіями.

Фондовий ринок перетворюється на 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 напрямів 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 яких припадає понад 95 % усіх фінансових угод. Це створило сприятливі умови 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 погрозові розміри, розвинуті країни, що об'єднані в ОЕСР, оголосили їй війну. Було створено спеціальну фінансову комісію з проблем відмивання капіталів (ФАТФ), до якої увійшли 26 країн-членів ОЕСР та декілька великих міжнародних організацій. Комісія випустила базові 40 Рекомендацій, які

встановлюють загальні рамки боротьби з відмиванням грошей.

Сукупність фінансових ринків та фінансових інститутів (установ), що функціонують у правовому й податковому середовищі міжнародного бізнесу, створюють світову фінансову систему.

До учасників світової фінансової системи, які опосередковують основну частину міжнародних фінансових потоків, належать:

- національні учасники – корпорації, банки, спеціалізовані кредитно-фінансові інститути, в 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.

Центральна роль на світовому фінансовому ринку належить комерційним 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. Останніми роками усунуто значні законодавчі обмеження на шляху руху капіталів. Фінансові ринки розвинутих країн об'єднались у глобальну фінансову систему, що дозволяє направляти все більші суми капіталу не лише в її економіку, а й 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;
- гармонізацію банківського, податкового та інших законодавств 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, вона 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, пов'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 1990 р. лібералізація поширюється на рух усіх інших видів капіталу, включаючи короткостроковий. Це означало повну відміну обмежень щодо переказу коштів, які пов'язані з капітальними операціями, та 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 надається 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 принципу «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 з ними, будь-який банк, заснований в одній 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. Установлено також мінімальний розмір капіталу,

необхідний для заснування банку, вимоги щодо рівня ліквідності, процедури ведення звітності тощо.

У сфері страхових послуг повністю лібералізовано діяльність щодо страхування 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 в будь-якій країні-члені, не проходячи там процедури заснування.

Сформовано єдиний ринок цінних паперів на базі фондових бірж ЄС.

Головна мета цієї роботи - ліквідувати відокремленість національних фондових бірж і створити єдину систему торгівлі цінними паперами, які мають обіг на міжнародних ринках.

Вже знято обмеження щодо інвестиційної діяльності пенсійних фондів, проводиться ліквідація податкових бар'єрів.

Формування єдиного фінансового ринку ЄС призвело до зростання інтенсивності внутрішньорегіональної міграції капіталу. Внаслідок цього співвідношення валових транскордонних потоків приватного капіталу (сума ввезення та вивезення капіталу, в тому числі прями, портфельні та інші інвестиції) і ВВП в країнах ЄС за оцінкою Всесвітнього банку становить 40 %, а за всіма розвинутими країнами ця величина досягає 30 %.

### ***12.2. 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, склалися 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 у 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 й з інвестиційними. Вони пропонують своїм клієнтам операції з цінними паперами, розміщують цінні папери на первинному ринку, діють як брокери на вторинному ринку.

Ефективність нью-йоркського ринку капіталу досягається внаслідок випуску нових облігацій внутрішніми фінансовими інститутами за нижчою ціною порівнянно з іншими іноземними ринками.

Валютний ринок розвинутий слабко, 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 пов'язує американські фінансові ринки з міжнародними фінансовими ринками. На Нью-Йоркській фондовій біржі обертаються акції 2768 компаній із загальною вартістю 19,8 трильйонів доларів. У 2004 р. щоденний обсяг торгів склав 46,1 більйонів

доларів. 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-Йорка, як і загальний фондовий ринок США, привабливий для інвесторів усього світу відсутністю оподаткування для нерезидентів США. Там, де резидент заплатить 35 %, нерезидент не заплатить нічого. Найсуттєвішою характеристикою фондового ринку є налагоджуваний механізм регулюючого законодавства. Він найефективніший та найжорсткіший 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 розвинутими ринками короткострокових кредитів і довготермінових позик, потужною біржею, високо поставленим страхуванням і фрахтовою справою та ін.

Для Лондона характерне 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 як світовий фінансовий центр виділяє чотири ринки: золота, валют, коротко-і середньострокового кредитування, страхування.

Ринок золота діє з 1919 р., що стало наслідком демонетизації золота. Золото отримало властивість бути переважно звичайним товаром з ціною, яка виражається в кредитно-паперових грошах.

Лондонський валютний ринок найбільший у світі. Через його валютну біржу проходить 30 % усіх контрактів з валютою, а обсяг валютних угод становить близько 1000 млрд. дол. на день.

Перетворенню Лондона на провідний світовий валютний ринок сприяла максимальна свобода валютних операцій. Обмеження такої свободи в інших світових фінансових центрах не дозволило валютним ринкам розвинути до

конкурентного рівня.

Ринок банківських кредитів займає провідне місце в світі. У Лондоні розташована велика кількість іноземних банків, а англійські банки мають широку мережу своїх закордонних філій. Завдяки концентрації великих банків світу в 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 у Лондоні в 4 рази більше іноземної валюти, ніж від клірингових англійських банків. Орієнтація лондонського міжнародного кредитного ринку на потреби Великої Британії зумовлює його спеціалізацію в галузі переважно коротко- і середньострокового кредитування. У сфері міжнародної торгівлі цінними паперами Лондон успішно конкурує з іншими ринками. Цьому сприяло перетворення в 1986 р. Лондонської фондової біржі в Міжнародну фондову біржу, оснащену цілком комп'ютеризованою електронною системою біржових котирувань, фондова біржа Лондона в міжнародній сфері відіграє роль котирувального центру.

Лондонська фондова біржа найінтернаціональніша фондова біржа в світі щодо кількості торгуючих на неї 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 золото-промислових компаній та ін.

Загальний обсяг торгів за участю міжнародних компаній перевищує обсяги провідних світових бірж, включаючи Нью-Йоркську фондову біржу. Середній обсяг торгів становить 199 тис. угод щоденно, а середній денний оборот досягає 22,5 млрд. дол. США.

**Токіо стає міжнародним фінансовим центром після 1970 р.**  
Зміцненню його позицій сприяло:

■ зростання випуску державних облігацій, що зумовило 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 у 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), депозитних сертифікатів та короткострокових комерційних векселів.

Токіо є великим міжнародним валютним ринком завдяки великому щоденному обороту іноземної валюти, особливо в угодах єна/долар.

Токійська фондова біржа - одна з найбільших бірж світу, але як торговий майданчик поступово втрачає популярність. Загальна кількість 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 єнах 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 хв., термінові – 1 хв.

## **ТЕМА 13**

# **МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВІ РИНКИ**

### *План лекції*

*13.1. Міжнародний валютний ринок.*

*13.2. Міжнародний кредитний ринок.*

*13.3. Міжнародний ринок цінних паперів.*



### *13.1. Міжнародний валютний ринок*

Міжнародний валютний ринок є найбільшим фінансовим ринком світу і займає важливе місце в забезпеченні взаємодії між складовими світового фінансового ринку.

Валютний ринок - це система валютних та організаційних відносин, пов'язаних з конверсійними операціями, міжнародними розрахунками, наданням у 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 у якій-небудь країні може продавати іноземну валюту, віддаючи розпорядження іноземним співробітникам перевести депозит до запитання покупцеві. Аналогічно здійснюється купівля валюти. В цьому випадку продавець переводить її в банк, що розміщений 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 рахунка американської фірми на дебет німецького банку долари за готівковим валютним курсом з обмін на депозит у євро, котрі будуть використані для сплати німецькому постачальникові.

Міжнародний валютний ринок складається з багатьох національних валютних ринків. Операції на ньому здійснюються за трьома рівнями:

**1-й рівень:** роздрібна торгівля. Операції на одному національному ринку, коли банк-ділер безпосередньо взаємодіє з клієнтами.

**2-й рівень:** оптова міжбанківська торгівля. Операції на одному національному ринку, коли взаємодіють два банки-ділери через посередництво валютного брокера.

**3-й рівень:** міжнародна торгівля. Операції між двома і більше національними ринками, коли банки-ділери різних країн взаємодіють один з одним. Такі операції часто включають арбітражні операції на двох або трьох ринках.

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 їхньої 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 є доходом 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 4 млрд. дол., 20 % з яких припадає на азійський ринок, 40 % - на європейський і 40 % – на американський.

За характером операцій валютний ринок поділяється на ринки спот, форвард, своп, ринок валютних ф'ючерсів та опціонів.

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 являє 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, «том» з датою валютування завтра, «спот» з датою валютування через два робочі банківські дні;

- 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'ючерських угод.

При обміні іноземних валют використовуються дві ціни (курси) валют: курс покупця і курс продавця. При купівлі валюти в банку або в ділера потрібно заплатити за валюту вищу ціну, ніж та, за яку можна продати ту саму кількість валюти тому самому банку чи ділеру.

### 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 у момент її укладення. Форвардні угоди укладаються поза біржею і є обов'язковими для виконання, на відміну від ф'ючерсів та опціонів.

Інтервал у часі між моментом укладення і виконання угоди може бути від 1-2 тижнів, 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 знижка (дисконт або депорт) з курсу спот, коли курс термінової угоди нижчий, або премія (рт. або репорт), 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 спот.

Термінові угоди здійснюються для досягнення таких цілей:

- реальний 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 зі

зниженням курсу валюти;

- отримання спекулятивного прибутку за рахунок курсової різниці.

Спекулятивні операції можуть здійснюватися без наявності валюти.

Альтернативою форвардним контрактом 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 спот з одночасною форвардною угодою щодо купівлі цієї ж валюти за курсом з урахуванням премії або дисконту залежно від руху валютного курсу. Операція своп використовується для:

- здійснення комерційних угод: банк одночасно продає іноземну валюту на умовах спот і купує її на строк;
- придбання банком необхідної валюти без валютного ризику;
  - взаємного банківського кредитування в двох валютах.

Операція своп є, за суттю, хеджуванням, тобто страхуванням валютного ризику шляхом створення зустрічних вимог і зобов'язань в іноземній валюті. Ринок валютних свопів становить приблизно 20 % від усього обсягу валютної торгівлі.

Валютні ф'ючерси – це угоди з купівлі-продажу валют у майбутньому між двома сторонами за раніше обумовленим курсом, які укладаються на біржовому ринку.

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 в 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'ючерсних контрактів визначається попитом і пропозицією на них та на валюту, предмет контракт)'.

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'ючерсним 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'ючерсні 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'ючерних 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'ючерні 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.

Опціон принесе прибуток власникові 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.

Строкові валютні угоди використовуються в спекулятивних цілях. 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.

Спекулятивні операції здійснюються на ринку спот і строковому ринку.

На ринку спот, якщо спекулянт грає на підвищення курсу валюти, 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 валюти, 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 продажу і купівлі іноземної валюти.

Спекуляція на форвардному валютному ринку більш поширена і ґрунтується на припущенні про підвищення валютних курсів спот в майбутньому порівняно з форвардним курсом. Щоб уникнути ризику помилки відносно майбутнього курсу спот, професійний спекулянт валютою складає тисячі форвардних валютних угод, і якщо передбачення про загальний характер змін валютних курсів будуть правильні, то його операції виявляться прибутковими.

Використовуються для спекуляції і валютні опціони. Спекулянт-покупець має можливість або використати опціон, або дозволити строкові по ньому скінчитися. Він використовує опціон, коли це йому вигідно, тобто коли ціна виконання опціону буде вигідніша від ринкової. При підвищенні валютного курсу спот спекулянт-власник опціону «колл» 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.

Валютна спекуляція значно посилилась в умовах плаваючих валютних курсів, оскільки їх коливання зросли.

Спекуляція на валютних курсах є однією з легальних форм валютного бізнесу, але вона часто негативно впливає на грошово-кредитну сферу та економіку в цілому.

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. 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. Ділер 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, а й 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. Найчіткіше 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, 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 вищою. 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 спот 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 долара і конвертування його 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 ґрунтується 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 в отриманні позики на іноземному ринку капіталів, де відсоткові ставки нижчі, і розміщення еквівалента запозичень іноземної валюти на національному ринку капіталу, де відсоткова ставка вища. Ризики від зміни валютних курсів можуть бути знижені шляхом укладання форвардних контрактів на обмін валюти на строк дії позики або депозиту.

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 утримати курс долара до гривні на рівні 4,00 грн. за 1 дол., 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, у країни повинні бути достатні резерви іноземної валюти, золотого запасу, міжнародних грошей (спеціальні права запозичення, євро). Центральні банки, проводячи валютні інтервенції, прагнуть уповільнити зміни валютного курсу, щоб запобігти різких 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 спричинює знецінення валюти і зростання випуску продукції. Швидке знецінення валюти призводить до здешевлення національної продукції порівняно 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 більший 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, спричинює 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 зумовлює зростання імпорту і, відповідно, більшу пропозицію 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 ефективніша, ніж за плаваючих.

Упливати 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.

Якщо центральний банк підвищує ціну одиниці іноземної валюти в національній валюті, а якщо 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.

Зміна величини обмінного курсу за плаваючого валютного курсу, як результат спільного впливу ринкових сил та уряду, визначають термінами «знецінення» і «подорожчання» валюти.

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 євзоринку 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.

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 у Європі і європейських банків сплачувати за доларові депозити вищі відсотки, ніж у США. Крім того, доларові кредити, які видавались у Європі, коштували дешевше;
- по-друге, надлишок коштів у доларах у країн-експортерів нафти з Близького Сходу і країн, які віддавали перевагу розміщенню в європейських банках;
- по-третє, попит на доларові кредити з боку 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. 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 у 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, у міру їх освоєння євrorинком, 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 євrorинку полягає в такому:

1. Наднаціональний характер функціонування.

2. Інституціональна особливість – виділення категорії євробанків і міжнародних банківських консорціумів, кістяк яких утворюють транснаціональні банки (ТНБ).

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 самого 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 (із 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.

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 вищий 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 й недоліки. Так, при регульованій банківській системі ймовірність втрати вкладів при банкрутстві банку незначна, а при нерегульованій системі, якою є євроринок, 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. Головним фінансовим центром євровалютного ринку є Лондон (понад 20 % світового обсягу операцій в євровалюті). Зараз нараховується понад 35 центрів євровалютного ринку. До числа найбільших, окрім Лондона, відносяться Токіо (близько 20 % обсягу угод ринку), Нью-Йорк, Франкфурт-на-Майні (по 10 %), Париж (7 %), Цюрих – Женева (6 %), Люксембург (4 %), Амстердам, Брюссель (по 3 %).

### ***13.2. Міжнародний кредитний ринок***

Однією із складових світового фінансового ринку є міжнародний ринок боргових зобов'язань (ринок 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 .

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 кредиторами 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 сьогоденної 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 становлять 5-10 % їхніх прибутків;
- транснаціональні банки, в яких рівень міжнародної концентрації й централізації капіталу дозволяє їм брати участь у економічному розподілі світового ринку боргових зобов'язань;

- офшорні банки, які зареєстровані в 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.

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 прями 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 в зовнішній торгівлі, для розрахунків за неторговельними, страховими, спекулятивними угодами), 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 ін.

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.

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.

За єврокредитами застосовуються міжнародні відсоткові ставки, які відносно самостійні порівняно з національними ставками. Відсоткова ставка євровалют як зміну включає ЛІБОР. - Лондонську міжбанківську ставку пропозиції по короткострокових міжбанківських операціях у євровалютах - і надбавку до базисної ставки, тобто премію за банківські послуги. Міжбанківська відсоткова ставка попиту за короткостроковими операціями на євrorинку в Лондоні називається ЛІБІД. 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 за твердою ставкою 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) відповідно до зміни 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 взяти участь у кредиті.

3. Призначаються банки-орієнтири, які устанавлюють 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 коригується кожні 3 або 6 місяців на основі змін у відсотковій 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 визначати 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:

- суму 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 синдикованих 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 синдикованих єврокредитів пов'язані насамперед з тим, що вони в цілому надаються на коротші терміни порівняно з національним банківським кредитуванням.

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(МОДР), отримують в основному у вигляді пільгових кредитів і безповоротних субсидій, а також у товарній формі.

Суб'єкти міжнародної допомоги в країні-реципієнті:

- уряди;
- уповноважені урядом органи виконавчої влади;
- центральний і експортно-імпорتنі 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 (МОДР) 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).

Основні критерії при розподілі МОДР: 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 міжурядовій 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).

### ***13.3. Міжнародний ринок 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 належать 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.

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 в Директиві Комісії ЄС № 89/298/ЄЕС, згідно з яким 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.

Рівень розвитку та роль фондового ринку різняться за країнами. Це зумовлено 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 ущемляє 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 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.

Акція – це цінний папір без установленого строку, який свідчить про внесення певної пайки в капітал акціонерного товариства дає право її власнику на придбання частини прибутку у формі дивіденду, на участь у розподілі майна при ліквідації акціонерного товариства.

Міжнародний ринок акцій залежно 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 становить 93 % загального обсягу світового ринку акцій.

Під капіталізацією ринку розуміють 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 становить 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).

Головними чинниками інтернаціоналізації ринку акцій є:

- 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, передує випуску акцій на цьому ринку з метою одержання додаткового капіталу. Нерезиденти використовують ліквідність іноземних ринків та в 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.

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 за фінансовими питаннями;

- емітент може уникнути чинних у певних країнах обмежень на вивезення 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 за депозитарними розписками, більші тих, що



сплачуються за акціями.

- ліквідність депозитарних розписок порівняно з акціями в цілому вища.

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 отримані кошти серед власників АДР пропорційно кількості розписок у кожного з них.

Вартість АДР тісно пов'язана з вартістю представлених ними іноземних акцій.

Ціна депозитарних розписок визначається вартістю базових активів, конвертованої у долари за поточним курсом і скоригованої з урахуванням співвідношення між кількістю розписок і акцій, та трансакційними витратами, що пов'язані з АДР.

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 в певний строк номінальної вартості облігації або іншого майнового еквіваленту.

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 в певний момент часу може бути вищою або нижчою від номінальної вартості, зростати або знижуватися.

Ринок міжнародних облігацій є джерелом середньо- та довгострокового капіталу в 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 за облігаціями 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», «шибо-сай-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.

«Янки» та «самурай» – найрозповсюдженіші іноземні облігації.

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 напрямів 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 часткою 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).

# РОЗДІЛ V

## СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ СУЧАСНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

### *КЛЮЧОВІ ПОНЯТТЯ:*

Інтеграція • глобалізація • регіоналізація • рівні регіоналізації • рівні міжнародної економічної інтеграції • ЄС: основні цілі та етапи формування, протиріччя поширення • ЄАВТ • СНД • ОЧЕС • ГУАМ • ЄврАзЕС • НАФТА - ЛАВТ • КАРАФТА • Андська група • КАРІКОМ • МЕРКОСУР • ЛАВТ • АСЕАН • АТЕС • ЕКОВАС • ЮДЕАК • КОМЕСА • САДК • інтеграція України в міжнародну економічну систему: об'єктивні умови, глобальні та регіональні форми, стратегічні напрями

### ТЕМА 14

## СУТЬ ТА РІВНІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

### *План лекції*

*14.1. Економічна інтеграція як поняття.*

*14.2. Рівні міжнародної економічної інтеграції.*

### ***14.1. Економічна інтеграція як поняття***

Економічна інтеграція є наслідком поглиблення міжнародного територіального поділу праці. На певному етапі розвитку цього процесу 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.

Сучасна міжнародна економічна інтеграція відбувається під впливом низки факторів світового розвитку, серед яких найсуттєвішими є глобалізація і регіоналізація.

Глобалізація означає тісну взаємодію і переплетення економічних, політичних, соціальних, правових, інформаційних, культурних та інших транзакцій на світовому терені; поширення безпосередніх і опосередкованих зв'язків між суб'єктами економічної діяльності всіх країн світу; формування єдиної (глобальної) для всього світового суспільства системи світогосподарських відносин. Поняття глобалізації тісно пов'язане з інтернаціоналізацією господарського життя. Глобалізація супроводжується утворенням міжнародних організацій, що є регуляторами цього процесу. В економічній сфері це насамперед економічні підрозділи ООН (ЕКОСОП, ЮНІДО, ЮНКТАД та ін.), Міжнародний валютний фонд, Всесвітній банк, Світова організація торгівлі, міжнародні організації в окремих галузях економіки (промисловість, сільське господарство, транспорт тощо). Глобалізація надає інтеграційним процесам загальносвітовий характер; кожна країна взаємодіє з іншими країнами не тільки безпосередньо (наприклад, через зовнішню торгівлю), а й через механізм опосередкування, – включаючись до світового ринку, світової

валютної системи, системи міжнародних організацій глобального типу.

**Регіоналізація** – це поглиблення міжнародних зв'язків на компактному просторі, що зветься регіоном. Регіон характеризується не тільки близьким розташуванням країн одна до одної, а й спільністю природних, історичних, економічних, політичних, культурних умов. Такі умови, наприклад, наявні в Західній Європі, що значно полегшує там процес економічної інтеграції. На регіональному рівні утворюються міждержавні угруповання, які мають характер інтеграційних об'єднань. Економічне згуртування є головною метою і чинником їх утворення, але часто цей процес підсилюється політичними, культурними й іншими умовами. Наприклад, Рада економічної взаємодопомоги (РЕВ) була насамперед політичною організацією. Європейський Союз, навпаки, розпочався в 50-х роках як суто економічна організація, а тепер дедалі більше набуває рис політичного союзу. Регіональні угруповання в Латинській Америці значною мірою ґрунтуються на культурній, мовній, регіональній спільності, Спонукальним чинником африканських об'єднань є спільність історичних умов розвитку.

Хоч на перший погляд глобалізація і регіоналізація є процесами протилежного напрямку, вони не виключають, а доповнюють одна одну. На регіональному рівні конкретизуються, організаційно упорядковуються, моделюються інтеграційні процеси, які на глобальному рівні мають узагальнений характер. Поступово розширюючись, регіональні організації відпрацьовують механізм економічного співробітництва, який стає надбанням світової спільноти на глобальному рівні. Цей факт має відображення, до речі, в системі міжнародних організацій: Організація європейського економічного співробітництва, утворена в 1948 р. як регіональна організація, з 1961 р. перетворилася на глобальну – Організацію економічного співробітництва й розвитку (ОЕСР), що об'єднує країни всіх континентів.

Найбільш чітко міжнародна інтеграція проявляється на регіональному рівні, тому доцільно розглянути докладніше механізм інтеграції на прикладі регіональних інтеграційних угруповань.

У просторовому відношенні можна виокремити такі рівні регіоналізації:

- макрорегіональний – об'єднання держав великого регіону. Такими регіонами є Західна Європа, Центральна Європа, Східна Європа, Центральна Азія (азіатські країни колишнього СРСР, а також Монголія), Південна Азія, Східна і Південно-Східна Азія, Азіатсько-Тихоокеанський регіон (сполучає кілька регіонів Азії, Австралію, деякі країни Північної й Південної Америки), Північна Америка, Латинська Америка, Близький Схід, Західна і Центральна Африка, Східна Африка, Південна Африка;
- мезорегіональний – співробітництво між прикордонними адміністративно-територіальними утвореннями держав, наприклад єврорегіони;
- мікрорегіональний – спільні спеціальні економічні зони (СЕЗ).

#### ***14.2. Рівні міжнародної економічної інтеграції***

Інтеграційні процеси відбуваються з неоднаковою глибиною й інтенсивністю в різних регіональних угрупованнях. Це залежить від загального рівня розвитку країн регіону і рівня поглиблення територіального поділу праці між ними. За ступенем інтегрованості виокремлюються такі регіональні інтеграційні об'єднання країн: зона преференційної торгівлі, вільний торговельний простір (зона вільної торгівлі), митний союз, спільний ринок, економічний союз.

#### **ЗОНА ПРЕФЕРЕНЦІЙНОЇ ТОРГІВЛІ**

Зона преференційної торгівлі – початкова стадія регіонального інтеграційного процесу. Країни такого угруповання лібералізують торговельні відносини між собою, усуваючи перепони в торгівлі деякими (але не всіма) товарами та послугами. На цій стадії ще не відпрацьовано єдиного механізму оподаткування при перетині товаром кордону, діють різні митні правила тощо. Квоти для імпорту товарів з країн-партнерів можуть бути розширені, але не ліквідуються цілком. Полегшуються умови для руху факторів виробництва (наприклад, для пересування робочої сили), але й тут можуть бути обмеження.

На цій стадії перебуває переважна більшість регіональних інтеграційних



угруповань світу, в тому числі СНД.

## ВІЛЬНИЙ ТОРГОВЕЛЬНИЙ ПРОСТІР

У вільному торговельному просторі всі бар'єри на шляху торгівлі усунуті. В ньому не допускаються ніякі дискримінаційні податки, квоти, тарифи, інші торговельні бар'єри. Вільний економічний простір інколи створюється для певного класу товарів і послуг. Наприклад, створюється вільний торговельний простір сільськогосподарських товарів, котрий передбачає відсутність обмежень на торгівлю лише сільськогосподарськими товарами.

Головною рисою вільного торговельного простору є те, що кожна країна продовжує проводити свою власну політику стосовно країн, що не є членами даного вільного торговельного простору. Іншими словами, кожна країна – член вільного торговельного простору – може встановлювати будь-які тарифи або інші обмеження на торгівлю з країнами, які не входять до цього об'єднання.

Найвідомішим вільним торговельним простором є Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ). Вона була створена в 1960 р. угодою 8 європейських країн. ЄАВТ уже втратила колишню важливість у зв'язку з вищим рівнем інтеграції Європейського Союзу. Ще одним прикладом є Північноамериканська асоціація вільної торгівлі між США, Канадою та Мексикою – НАФТА (1994 р.), яка еволюціонує в бік спільного ринку (до 2010 р.).

## МИТНИЙ СОЮЗ

Митний союз, як і вільний торговельний простір, усуває бар'єри в торгівлі товарами серед країн-учасниць. Але, крім цього, митний союз передбачає спільну торговельну політику по відношенню до країн, що не входять до митного союзу. Звичайно це проявляється при прийнятті зовнішнього тарифу (мита), за допомогою якого імпорт з країн, що не входять до митного союзу, обкладається однаковим митом при продажу товарів будь-якій країні—учасниці митного союзу. Доходи від тарифів потім розподіляються між учасниками митного союзу згідно з певними встановленими пропорціями.

«Спільний ринок» ЄЕС – яскравий, але не єдиний приклад економічної ефективності митного союзу. На всіх континентах існують регіональні союзи у

формі митних союзів: ЄАВТ, «МЕ-РКОСУР», Андський пакт, Митний союз Центральної Африки, Асоціація країн Південно-Східної Азії.

### СПІЛЬНИЙ РИНОК

Як і митний союз, спільний ринок не має торговельних бар'єрів і характеризується спільною зовнішньоторговельною політикою. Крім того, у спільному ринку мобільними є чинники виробництва між країнами-учасницями. Обмеження на імміграцію, еміграцію та переливання капіталу через кордони усунуті. Чинник мобільності дає можливість ефективніше використовувати працю, капітал і технологію. Таким чином, у спільному ринку починається інтеграція безпосередньо у сфері виробництва, що змушує членів спільного ринку тісно співпрацювати у грошовій, податковій (фіскальній) політиці і в політиці зайнятості.

Але, крім очевидних вигод функціонування спільного ринку, він має і негативні сторони. Йдеться про те, що підвищення продуктивності праці країн-учасниць спільного ринку в цілому не завжди передбачає однакову вигоду для всіх країн, які входять до нього. Через це обставину виникають труднощі у створенні спільного ринку в різних частинах земної кулі. Прикладом успішної політики спільного ринку може бути ЄЕС.

### ЕКОНОМІЧНИЙ СОЮЗ

Економічний союз вимагає не лише інтеграції у сфері зовнішньоторговельної і виробничої діяльності, а й інтеграції економічної політики. Країни – учасниці економічного союзу на доповнення до вільного переміщення товарів, послуг, чинників виробництва повинні гармонізувати грошово-кредитну політику, оподаткування та державні витрати. Крім того, учасники економічного союзу повинні використовувати спільну валюту. Фактично останнє може бути реалізоване створенням систем фіксованих валютних курсів. Формування економічного союзу потребує від держав відмови від значної частини їх національного суверенітету. Це – серйозна перешкода на шляху формування економічного союзу. Тим більше, що світова політична система побудована на вищій владі національної держави. Процес

формування економічного союзу успішно відбувається лише в Європі. Тільки тут розвивається інтеграційне утворення, що досягло ступеня економічного союзу, це – Європейський Союз.

Серед найвідоміших регіональних об'єднань слід назвати ЄС, НАФТА, АСЕАН, МЕРКОСУР та СНД. Основні їхні параметри наведено в табл. 14.1.

*Таблиця 14.1*

### **ОСНОВНІ ЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ ДЕЯКИХ РЕГІОНАЛЬНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ УГРУПОВАНЬ**

<b>Регіон</b>	<b>Населення, млн. чол. (2005 р.)</b>	<b>ВВП (за ПКС), млрд. дол.,(2005 р.)</b>	<b>ВВП на душу населення тис. дол.</b>	<b>Експорт то- варів та послуг млрд., дол.,(2005 р.)</b>
	460,7	12180	26,5	4713
	278,7	2307	8,3	295
	435,7	14541	33,4	1710
	232,4	2136	9,2	153
	555,5	2653	4,8	637

# ТЕМА 15

## РЕГІОНАЛЬНІ ІНТЕГРАЦІЙНІ УГРУПОВАННЯ

### *План лекції*

*15.1. Європейські інтеграційні процеси*

*15.2. Інтеграційні процеси в країнах Північної та Південної Америки, Азії та Африки*

### ***15.1. Європейські інтеграційні процеси***

Історично найбільш рельєфно інтеграційні процеси виявилися в Західній Європі. З самого початку вони були викликані необхідністю відбудови економіки країн цього регіону після Другої світової війни.

Щоб полегшити реалізацію плану Маршалла, 16 європейських країн у 1948р. створили Організацію європейського економічного співробітництва. Її метою було:

- стабілізувати валюти;
- об'єднати економічний потенціал;
- поліпшити торговельні відносини.

Однак ця організація виявилася слабкою і не змогла забезпечити необхідного економічного зростання.

Пошук нових форм співробітництва відбувався в двох основних напрямках.

#### **Перший напрям передбачав:**

- а) усунути перешкоди на шляху просування товарів, капіталу і людей;
- б) гармонізувати політику різних країн у галузі економіки;
- в) створити єдині зовнішні тарифи.

Ці ідеї врешті-решт втілилися в створенні Європейського Союзу.

**Другий напрям** відкидав ідею повної інтеграції на користь створення зони вільної торгівлі. Він передбачав також:

1) зняти обмеження на шляху переміщення промислових товарів між членами зони;

2) зберегти структуру зовнішніх тарифів кожної країни. Іншими словами, цей напрям передбачав надати кожній країні-учасниці організації вигоди від вільної торгівлі, що залишало кожній з них можливість дотримуватися власних економічних інтересів у відносинах з іншими країнами.

Ці ідеї втілились у створення Європейської асоціації вільної торгівлі (ЄАВТ).

Шлях до Європейського Союзу був досить тривалим і складним.

Розглянемо основні етапи формування цього Союзу.

**Перший етап** пов'язаний зі створенням, за Паризьким договором (8 квітня 1951 р.) Європейського об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС), який набрав чинності в серпні 1952 р. Творцями ЄОВС стали Франція, ФРН, Бельгія, Люксембург, Італія, Нідерланди.

Мета ЄОВС – сприяти економічному зближенню між країнами, які увійшли до нього, шляхом створення єдиного ринку вугілля і сталі. В 1953 р. скасовано митні обмеження в торгівлі залізом і брухтом, а дещо пізніше – і сталлю; в 1954 р. – на спеціальні сталі. В 1980 р. введено контингентування виробництва в цих країнах. У 1985 р. скасовано державні субсидії сталеливарній промисловості.

**Другий етап** пов'язаний з Римським договором (25 березня 1957 р.) про створення Європейського економічного співтовариства (ЄЕС) та Євратома, котрий набрав чинності 1 січня 1958 р. Творцями ЄЕС і Євратом стали ті ж самі 6 європейських країн.

Мета ЄЕС (Спільного ринку) – забезпечити постійний і збалансований розвиток економік країн-учасниць, підвищити рівень життя населення, забезпечивши свободу переміщення капіталів, товарів і робочої сили.

Мета Євратому – розвивати ядерну енергетику в країнах, що підписали договір. Це співтовариство дало змогу побудувати низку АЕС, проводити спільні дослідження в галузі ядерної енергетики.

**Третій етап** пов'язаний з об'єднанням в 1967 р. трьох співтовариств (ЄОВС, ЄВРАТОМ, ЄЕС) і створенням Європейського співтовариства (ЄЄ).

До складу ЄЄ спочатку увійшли 6 країн: Франція, Бельгія, ФРН, Люксембург, Італія, Нідерланди; в 1973 р. Велика Британія, Данія, Ірландія, в 1981 р. – Греція, в 1986 р. – Іспанія, Португалія.

Мета ЄЄ – створити єдину Європу шляхом поступового злиття національних економік і розвинути спільні інститути.

Поступове злиття національних економік досяглося за допомогою:

а) формування спільного ринку на основі укладеного в 1968 р. митного

союзу і спільної політики, особливо сільськогосподарської;

б) створення Європейської валютної системи (березень 1979р.) з метою сформування зони валютної стабільності в Європі. Механізм європейської валютної системи (ЄВС) ґрунтувався на екю – складній валютній одиниці (корзині валют), з орієнтацією на єдину європейську валюту (євро);

в) створення єдиного внутрішнього ринку (січень 1993р.) відповідно до єдиного європейського акту, підписаного в 1986 р.

Розвиток спільних інститутів ЄС реалізувався у створенні і функціонуванні з 1967 р. таких загальних наднаціональних і міждержавних органів:

а) Рада Міністрів – законодавчий орган;

б) Комісія Європейських співтовариств – виконавчий орган, що має право подавати на затвердження Раді Міністрів проекти законів;

в) Європейський парламент – контролюючий орган. Він здійснює контроль за діяльністю Комісії і затверджує загальний бюджет;

г) Суд Європейських Співтовариств – вищий судовий орган.

Останнім часом дедалі більшого значення набувають ще два органи, непередбачені у початкових договорах. Вони створювались поступово, у зв'язку з практичною необхідністю:

а) Європейська Рада, до складу якої входять голови урядів країн-учасниць;

б) Європейське політичне співробітництво – комітет, у складі якого нараховується 15 міністрів закордонних справ та один член Комісії ЄС.

У своїй роботі Європейська Рада і Комісія Європейських Співтовариств знаходять підтримку ще двох організацій, що діють у рамках «Спільного ринку»:

а) Економічної та соціальної ради;

б) Консультативної комісії ЄС з вугілля і сталі.

**Четвертий етап** пов'язаний з Маастрихтським договором (підписаний 12 країнами ЄС 7 лютого 1992 року і набрав чинності 1 листопада 1993 р. після

ратифікації його всіма країнами) про утворення Європейського Союзу.

Нині до складу ЄС входять 27 країн: Ірландія, Греція, Данія, Нідерланди, Італія, Швеція, Португалія, Велика Британія, Люксембург, Франція, Бельгія, Іспанія, Австрія, Фінляндія, ФРН, Естонія, Латвія, Литва, Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина, Словенія, Кіпр, Мальта, Румунія, Болгарія.

Основна мета Європейського Союзу:

■ закріпити результати, досягнуті на попередніх етапах інтеграції країн Європейського співробітництва, включаючи створення єдиного ринку;

• підвищити ефективності механізмів і органів Європейського співробітництва;

• сприяти збалансованому, усталеному розвитку економіки і соціальної сфери в країнах—учасниках Європейського співробітництва в умовах ліквідації внутрішніх кордонів між ними і поглибленню економічного та валютного союзу;

• підвищувати роль Європейського співробітництва на міжнародній арені шляхом проведення єдиної зовнішньої політики і політики безпеки 27 країн, що виступають як єдине ціле;

• посилити захист прав та інтересів громадян країн-учасниць шляхом введення громадянства Європейського Союзу.

Відповідно до Маастрихтського договору, функціонування Європейського Союзу передбачає:

1.Проведення спільної зовнішньої політики і політики безпеки (захист спільних інтересів, у тому числі голосуванням в ООН, ОБСЄ і т. ін.; підтримання миру і міжнародної безпеки; зміцнення демократії; забезпечення прав людини та основних свобод; економічні аспекти безпеки; зв'язки із Західноєвропейським союзом з питань оборони).

2.Співробітництво в галузі правосуддя і внутрішніх справ: вільне пересування і перебування на всій території Європейського Союзу; право громадян країн-учасниць обирати і бути обраними до місцевих органів і в Європарламент незалежно від місця їх перебування в Європейському Союзі;



захист громадян Союзу за його межами посольством або консульством будь-якої країни-учасниці; право подання петицій Європейському Парламенту; контроль за зовнішніми кордонами Союзу; митне співробітництво; візова політика; імміграційна політика, боротьба з контрабандою, тероризмом, наркобізнесом; співробітництво в галузі цивільного права; співробітництво національних служб, створення Європолу.

3. Співробітництво в економічній та соціальній сферах (крім Великої Британії), а також інших сферах (умови праці, захист безпеки та здоров'я трудящих; соціальний захист; використання праці іммігрантів; охорона навколишнього середовища; НДДКР; промислова політика; транс'європейські інфраструктури: транспорт, телекомунікації, енергетика, захист споживачів, освіта, підготовка кадрів, охорона здоров'я, культура).

Поглиблення економічного і валютного союзу Європейського Союзу відповідно до Маастрихтського договору включає такі етапи.

**Перший етап: до 31 грудня 1993 року.**

- Повна лібералізація руху капіталів всередині Європейського Союзу.
- Завершення формування єдиного внутрішнього ринка ЄС.
- Розроблення заходів що зближення («конвергенції») ряду економічних параметрів країн-учасниць з метою їх підготовки до участі в економічному та валютному союзі.

**Другий етап: з 1 січня 1994 року.**

- Установлення Європейського валютного інституту (ЄВІ) для розробки правил і процедур створення Європейської системи центральних банків (ЄСЦБ) і введення єдиної валюти – євро.
- Тісна координація економічної політики країн-членів; санкції за недотримання рекомендацій Ради ЄС.
- Створення спеціального фонду сприяння «конвергенції» (15 млрд. екою на 1993-1999 рр.) для фінансової підтримки найменш розвинутих країн ЄС – Греції, Ірландії, Португалії та Іспанії.

**Третій етап: з 1 січня 1999 року** автоматично, незалежно від кількості

країн, готових до участі в економічному і валютному союзі:

- Установлення незалежної Європейської системи центральних банків (ЄСЦБ) на чолі з Європейським центральним банком (ЄЦБ), котрим керують лише представники країн-учасниць економічного та соціального союзу (ЄВІ ліквідується).
- Установлення твердо фіксованого курсу валют країн-членів економічного і валютного союзу між собою і по відношенню до євро.
- Емісія банкнот Євро Європейським центральним банком і національними банками з дозволу Ради управляючих ЄЦБ; заміна національних валют на євро з 2003 року.
- Єдина валюта політика країн-членів економічного і валютного союзу.

Договір про Європейський Союз передбачає істотні обмеження державного суверенітету в економічній галузі (питання валюти, податків, бюджету і т. ін.), у зовнішній політиці, в питаннях оборони та соціального регулювання.

Таке рішення спричинило в багатьох громадян побоювання втратити національну самобутність, свої етнічні, моральні, культурні та державні корені. Відтак для того щоб сумістити подальшу інтеграцію із самостійністю і самобутністю націй з правами людини, було ухвалено рішення впровадити в законодавство ЄС принцип субсидіарності. Суть цього принципу полягає в тому, що рівень влади і управління, на котру ухвалюється рішення, залежить від характеру проблем, що вирішуються: все те, що можна вирішити «внизу», там і вирішується, а те, що неможливо, передається для вирішення «вище».

Такий зважений підхід до вирішення найважливіших проблем ЄС дозволяє реалізувати програми, які націлені на відновлення економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності європейської промисловості і на боротьбу з безробіттям.

За оцінками спеціалістів, економічний ефект від реалізації наміченої програми подальшого розвитку економічної інтеграції в Західній Європі виявиться насамперед від економії на масштабах виробництва, зниження витрат

виробництва, прискорення НТП, підвищення темпів економічного зростання, поліпшення умов торгівлі.

Становлення й розвиток західноєвропейської інтеграції відбувається в досить тривалий строк – майже півстоліття. Пояснюється така повільність тим, що поряд із позитивними умовами інтеграції в регіоні є й складні моменти. До них належать досить значний перепад економічних потенціалів країн-членів, неоднаковий рівень економічного розвитку. Про це свідчать дані табл. 15.1.

*Таблиця 15.1*

**ВАЛОВИЙ ВНУТРІШНІЙ ПРОДУКТ КРАЇН ЄС  
(2006 р., млрд. дол., за поточний курсом валют)**

Німеччина	2858	Люксембург	34
Франція	2154	Польща	265
Велика Британія	2341	Чехія	119
Італія	1780	Словаччина	47
Іспанія	1081	Угорщина	113
Нідерланди	613	Словенія	38
Бельгія	368	Румунія	79
Швеція	372	Болгарія	28
Австрія	309	Естонія	14
Данія	256	Латвія	16
Фінляндія	196	Литва	26
Греція	223	Кіпр	16
Португалія	177	Мальта	5
Ірландія	203	ЄС	13731

Перша п'ятірка держав, особливо Німеччина, практично вирішує долю економіки Союзу, маючи частку в 74 % від усього економічного потенціалу об'єднання. Незважаючи на послідовну політику вирівнювання економічного розвитку, й досі зберігається розбіжність в економічних показниках у розрахунку на душу населення (табл. 15.2).

**ВАЛОВИЙ ВНУТРІШНІЙ ПРОДУКТ КРАЇН ЄС В РОЗРАХУНКУ  
НА ДУШУ НАСЕЛЕННЯ (2006 р., тис. дол.)**

Люксембург	85,0	Португалія	17,7
Данія	51,2	Польща	6,8
Австрія	38,6	Чехія	П,9
Німеччина	34,4	Словаччина	9,4
Швеція	41,3	Угорщина	11,3
Бельгія	36,8	Словенія	19,0
Нідерланди	38,3	Румунія	3,6
Фінляндія	39,2	Болгарія	3,5
Франція	35,9	Естонія	10,0
Велика Британія	39,0	Латвія	6,7
Італія	30,7	Литва	7,2
Ірландія	50,8	Кіпр	20,0
Іспанія	27,0	Мальта	12,5
Греція	20,3		

З таблиці 15.2 видно, по пересічний перепад у рівнях життя між найбагатшою країною й найбіднішою сягає 24-кратної величини. Проте розрив поступово скорочується.

Інтеграційні процеси в Західній Європі продовжують поглиблення. Завершується утворення єдиної валютної системи. З 1999 р. євро було запроваджено і замінило екю; з 1 січня 2002 р. банкноти євро уведені в обіг, а з 1 липня того самого року замінили собою національні валюти країн ЄС.

Європейський Союз є осередком, що стимулює загальноєвропейський інтеграційний процес. До нього тягнуться країни Центральної та Східної Європи. З них 12 вже стали членами ЄС. Існують три найбільш загальні ознаки приналежності до Євросоюзу: власне членство в ЄС, членство в Шенгенській зоні, членство в зоні євро. Ці ознаки лише перехрещуються, а не є такими, що вміщують одна одну. Велика Британія та Ірландія підписали Шенгенську угоду на умовах обмеженого членства, однак Велика Британія не вступила до зони

євро. Данія та Швеція, згідно з результатами референдумів, також вирішили зберегти національні валюти. Норвегія та Ісландія не є членами ЄС, але входять до Шенгенської зони. До них планує приєднатися Швейцарія. Чорногорія – не член ЄС, але євро є офіційним платіжним засобом у цій країні.

Суттєвим кроком у розвитку євроінтеграційних процесів є Лісабонський договір, відомий також як договір про реформу (офіційна назва – «Лісабонський договір про внесення змін до Договору про Європейський союз та Договір про заснування Європейського співтовариства»), підписаний на саміті ЄС 13 грудня 2007 р. Змінивши собою Конституцію ЄС (яка не вступила в силу), Лісабонський договір покликаний внести зміни до діючої угоди про ЄС у цілях реформування його системи управління. Уже очевидно, що саме від здійснення засад цього договору багато в чому залежатиме, як надалі буде розвиватися Європейський Союз.

Як один з проявів поширення інтеграційних процесів у Європі слід розглядати угоду Європейського Союзу з Європейською асоціацією вільної торгівлі (ЄАВТ) про утворення європейського економічного простору.

## ЄВРОПЕЙСЬКА АСОЦІАЦІЯ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ

Угода про заснування ЄАВТ була підписана в 1960 р. на принципах дещо інших, ніж в ЄС. Країни, що об'єднались у ЄАВТ (тоді їх було 7), заперечували ідею повної інтеграції й утворення наднаціональних структур, інтеграція передбачалась тільки у формі вільної торгівлі. Згодом виявилось, що штучна затримка інтеграційного процесу на одній із стадій його розвитку гальмує весь процес і знижує його ефективність. Поступово з ЄАВТ вийшли найголовніші її засновники – Велика Британія, Данія, Швеція, Португалія, Австрія, які приєдналися до Європейського Союзу.

Нині ЄАВТ являє собою організацію з не дуже потужним внутрішнім ринком; до неї входять Швейцарія, Норвегія, Ісландія і Ліхтенштейн. Головною метою організації є розвиток торгівлі між країнами-членами на умовах добросовісної конкуренції, сприяння розширенню світової торгівлі, усунення

торговельних перепон. Незважаючи на утворення спільної торговельної зони, переважна частина товару кожної з країн ЄАВТ припадає на ринки ЄС.

## СПЕЦИФІКА ІНТЕГРАЦІЇ СХІДНОЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН

Сучасна (повоєнна) історія східноєвропейської інтеграції безпосередньо пов'язана з утворенням і відносно тривалим функціонуванням Ради Економічної Взаємодопомоги (РЕВ).

Рішення про створення РЕВ як інтеграційного угруповання соціалістичних країн було прийнято в Москві в 1949 р. Практична діяльність тривала до червня 1991 р. В різні роки РЕВ об'єднував Албанію, Болгарію, Угорщину, В'єтнам, НДР, Кубу, Монголію, Польщу, Румунію, СРСР, Чехословаччину.

РЕВ функціонував паралельно з ЄС понад 30 років. І хоча РЕВ являла собою форму інтеграції соціалістичних країн, її цілі були ідентичні цілям інтеграції ринкових економік Західної Європи. РЕВ сподівалась отримати вигоди від спеціалізації, економії від масштабу виробництва, вільного переміщення праці, промислового співробітництва та обміну технологіями.

Разом з тим домінуючою передумовою РЕВ був чинник політичний та ідеологічний.

Механізм економічного співробітництва в рамках РЕВ спирався на міжурядові угоди, які виконувалися за допомогою командних методів і були спрямовані на централізований обмін товарами,

Такий механізм зовнішньоекономічних зв'язків повністю відповідав неринковим адміністративно-командним системам управління народним господарством, котрі були притаманні країнам східної блоку. Економічне співробітництво країн-членів РЕВ, яке здійснювалося через посередництво центральних державних органів, не забезпечувало відкритості економік цих країн у взаємовідносинах між ними.

В РЕВ домінувала натуралізація товарообміну, що регулювався на урядовому рівні, коли товари не продавались, а розподілялися держпланами.

Перевідний карбованець так і не набув якостей колективної валюти (на

зразок екю) і виконував функції лише розрахункової одиниці. Якщо не було урядових домовленостей про поставки, то на перевідні карбованці, скільки б їх не було, нічого не можна було купити. Цим пояснювалась незацікавленість країн-учасниць РЕВ мати позитивне сальдо в перевідних карбованцях. Подібний механізм зовнішньоекономічного співробітництва виключав формування ринкових відносин, підміняючи їх прямим товарообміном, позбавляючи підприємства будь-яких стимулів працювати на зовнішній ринок, сприяв консервації низького технічного рівня виробництва, незадовільної якості продукції і в цілому був гальмом технічного прогресу.

Водночас система товарообміну, що склалася, з усіма її вадами давала змогу учасникам РЕВ задовольняти за рахунок централізованих паливно-енергетичних та сировинних поставок більшу частину своїх зростаючих потреб, розплачуючись один з одним промисловими товарами, які, як правило, не знаходили збуту на світових ринках. В кінцевому підсумку країни-члени РЕВ отримували певні стимули для підтримки співробітництва.

Перехід у двосторонніх відносинах, починаючи з 1991 р., на світові ціни з введенням розрахунків у вільно конвертованій валюті сприяв різкому скороченню товарообігу в рамках східного блоку, оскільки його учасники не мали достатніх резервів ВКВ для ведення такого роду операцій. Внаслідок цього торговельно-економічні зв'язки, що склалися протягом багаторічного існування РЕВ, стали розриватися. Такий розрив в умовах неможливості для колишніх соціалістичних країн широкого виходу на західні ринки завдав відчутного удару по економіці всіх без винятку членів нині вже не існуючого РЕВ. Відтак закономірною стала остаточна ліквідація цієї організації в червні 1991 р.

### СПІВДРУЖНІСТЬ НЕЗАЛЕЖНИХ ДЕРЖАВ

Після розпаду СРСР у 1991 р., на його теренах було проголошено утворення нової спільноти – Співдружності Незалежних Держав (СНД). До цієї організації входять Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Грузія, Казахстан, Киргизстан, Молдова, Росія, Таджикистан, Туркменістан, Узбекистан, Україна.

Цілями Співдружності в економічній та правовій галузях є:

- формування спільного економічного простору на базі ринкових відносин і вільного переміщення товарів, послуг, капіталів та робочої сили;
- координація соціальної політики, розробка спільних соціальних програм та заходів по зниженню соціальної напруженості у зв'язку з проведенням економічних реформ;
- розвиток системи транспорту і зв'язку, а також енергетичних систем;
- координація кредитно-фінансової політики;
- сприяння розвитку торговельно-економічних зв'язків країн-учасниць;
- заохочення та взаємний захист інвестицій;
- сприяння стандартизації та сертифікації промислової продукції і товарів;
- правовий захист інтелектуальної власності;
- сприяння розвитку спільного інформаційного простору;
- здійснення спільних природоохоронних заходів, надання взаємодопомоги в ліквідації наслідків екологічних катастроф та інших надзвичайних ситуацій;
- здійснення спільних проектів і програм в галузі науки і техніки, освіти, охорони здоров'я, культури і спорту.

Координує співробітництво органів виконавчої влади держав-учасниць СНД в економічній, соціальній та інших сферах загальних інтересів – Рада голів урядів. Згідно зі Статутом СНД, Рада збирається на засідання 4 рази на рік. Позачергові засідання Ради можуть скликатися за ініціативою уряду однієї з держав-учасниць,

Відповідно до Статуту СНД передбачається функціонування Економічного Суду, органів галузевого співробітництва, інших інститутів.

Однак передчасне інституційне об'єднання дій країн СНД в соціально-економічній галузі без формування національних ринкових систем може перетворити Співдружність на штучне утворення.

Лише заходи щодо розвитку приватнопідприємницької інтеграції або інтеграції знизу дозволять призупинити реальний процес дезінтеграції і, в кінцевому підсумку, покласти початок реінтеграції країн СНД. Зрозуміло, що



інтеграційні інститути повинні створюватися в разі необхідності в міру розвитку приватнопідприємницької інтеграції.

У 1993 р. держави-члени СНД підписали угоду про створення Економічного Союзу, яке передбачало вільний рух товарів, послуг, капіталів, робочої сили; узгодження валютної і податкової політики; сприяння інвестуванню між країнами Співдружності; підтримку виробничої кооперації й т. ін. Проте реально мало чого з цих цілей було досягнуто. Як уже зазначалося, СНД відповідає рівню зони преференційної торгівлі. Пропозиції уряду України щодо побудови механізму зони вільної торгівлі одержали підтримку в 2003 р. урядами Росії, Білорусі й Казахстану в рамках так званого Єдиного економічного простору (СЄП). Але це рішення поки що не втілюється в життя. В межах СНД утворюються локальні об'єднання з більш тісними зв'язками: Співтовариство Росії і Білорусі, ЄврАзЕС, ГУАМ (Грузія, Україна, Азербайджан, Молдова). Така різновекторність напрямів інтеграції багато в чому пояснюється розбіжностями в орієнтаціях політичних сил у країнах-членах.

#### ОРГАНІЗАЦІЯ ЧОРНОМОРСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Україна є членом ще одного регіонального об'єднання – Організації Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС). Воно офіційно було засноване в 1998 р., нараховує 12 членів: Азербайджан, Албанія, Болгарія, Вірменія, Греція, Грузія, Молдова, Росія, Румунія, Сербія, Туреччина, Україна. Цілями ОЧЕС є: розвиток багатостороннього й двостороннього співробітництва; поліпшення умов для підприємницької діяльності; співробітництво в провідних галузях економіки, зокрема, утворення спільної транспортної системи; співробітництво щодо запобігання забруднення Чорного моря. В 1994 р. було утворено Чорноморський банк торгівлі й розвитку (ЧБТР), який має сприяти економічному розвитку країн Чорноморського регіону.

Серед інших інтеграційних угруповань Європи слід назвати такі:

- **Центральноевропейська угода про вільну торгівлю (ЦЕФТА)** утворена в 1993 р. До її складу входять Болгарія, Польща, Румунія, Словаччина,

Словенія, Чехія, Угорщина; усі ці країни є членами ЄС;

• **Рада держав Балтійського моря (РДБМ)**, утворена в 1992 р.; до неї входять 11 держав: Німеччина, Данія, Ісландія, Латвія, Литва, Норвегія, Польща, Росія, Фінляндія, Швеція, Естонія. Рада є координуючим органом країн Балтійського регіону і покликана сприяти тіснішому регіональному співробітництву в економіці, насамперед у галузях транспорту, зв'язку, туризму, охорони довкілля.

## УМОВИ ТА ПЕРЕДУМОВИ ЗАГАЛЬНОЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Досягнутий у рамках Європейського Союзу етап розвитку європейської інтеграції знаменує не лише зрілість, але й незворотність цього процесу.

Європейський Союз являє собою те інтеграційне ядро, котре притягає до себе інші європейські країни. Тим самим створюється основа для формування загальноєвропейської економічної інтеграції.

У підготовленій під керівництвом голови Європейської Комісії Жака Делора «Білій книзі» вказується на те, що кордони Європейського економічного простору не обмежуються територіями країн Союзу, а простягаються аж до самого Уралу.

Реальна загальноєвропейська економічна інтеграція відбуватиметься в міру формування політико-правових, економічних та соціальних умов та передумов включення східноєвропейських країн до Європейського Союзу. В Копенгагені глави держав та урядів Європейського Союзу в червні 1993 року затвердили критерії, котрим повинні будуть задовольняти європейські країни перш ніж вони зможуть вступити до Союзу. До них, зокрема, відносяться стабільні інститути, правова держава, гарантії прав людини і поважання меншин, функціонуюча ринкова економіка.

Що ж стосується включення в Європейський Союз Білорусі, Росії та України, то рішення прийматимуться відповідно до реальної зацікавленості західноєвропейського бізнесу, котра, у свою чергу, визначатиметься ступенем глибини і цілеспрямованістю соціально-економічних реформ у цих країнах.

Важливим кроком до загальноєвропейської інтеграції було утворення **Європейського економічного простору (ЄЕП)** між Європейським Союзом і Європейською асоціацією вільної торгівлі. Угода про простір передбачає вільний рух товарів, послуг, капіталів і робочої сили, а також узгодження політики в галузях економіки, наукових досліджень, довкілля, в соціальній сфері.

### *15.2. Інтеграційні процеси в країнах Північної і Південної Америки, Азії та Африки*

#### ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ У ПІВНІЧНІЙ АМЕРИЦІ

Інтенсивно інтеграційні процеси розвиваються в Північній Америці. В зовнішньоекономічному плані США також включились в інтеграційну модель міжнародної економічної взаємодії. Так, вся територія **Північної Америки охоплена Північноамериканською угодою про вільну торгівлю (НАФТА)**, укладеною в 1992 році (набула чинності в 1994 році).

Протягом тривалого часу (1988-1992 рр.) інтеграційні процеси відбувались тут переважно на корпоративному та галузевому рівнях і не були пов'язані з міждержавним (наддержавним) регулюванням.

Про масштаби економічної взаємозалежності цих країн на основі взаємної торгівлі, руху капіталів та виробничого співробітництва можна судити на підставі таких даних: на початку 1990-х років у США реалізувалося близько 80 % канадського експорту (або 20 % ВВП Канади), що трохи менше частки ЄС. Для США канадський ринок також є найбільшим серед іноземних – 70 % імпорту Канади становлять американські товари. Мексика – це величезний потенційний ринок споживчих товарів, тут також найнижчий рівень зарплати. При сукупному населенні цих трьох країн (понад 360 млн. чоловік) торговельний обіг між ними становив близько 240 млрд. доларів. Торговельний обіг лише між Канадою та США набагато перевищує обсяг будь-якої двосторонньої торгівлі в світі, а в майбутньому він зросте ще більше.

Зона вільної торгівлі за участю трьох названих країн робить їх повністю незалежними від зовнішніх поставок енергоресурсів. Виробники кожної з трьох країн отримують необмежений доступ на ринки двох інших. Сільське господарство і промисловість Канади та Мексики має виявитись у вигаду, використовуючи розроблені в США технологічні процеси. Поширення сучасної технології особливо сприятливе для Мексики, оскільки воно має сприяти зниженню рівня безробіття, котре в ній особливо велике. Винесення ж у Мексику американських виробництв дозволить північноамериканській продукції ефективніше конкурувати з товарами Японії, Західної Європи та Південно-Східної Азії. Експерти пророкують, що найбільші виробництва переселяються в США, а найбільш спеціалізовані – в Канаду. Вільний приплив порівняно нескладних товарів у США з Мексики істотно зачепить матеріаломісткі і трудомісткі галузі промисловості, змушуючи або модернізувати їх, або переключити ресурси на більш складне виробництво. Угодою про вільну торгівлю передбачалося усунення всіх обмежень до 1998 р., полегшення взаємних капіталовкладень. Кожна країна-учасниця угоди встановлює свої зовнішні тарифи.

Процес лібералізації торгівлі в НАФТА відбувається поступово. З 1994 р. знижено митні податки в торгівлі промисловими і продовольчими товарами; в наступні 5 років зниження складало Ще 5 %. Остаточо митні податки були усунені в 2003 р.; таким чином, процес усунення всіх обмежень затягнувся на 5 років довше, ніж передбачалося угодою (до 1998 року).

У США розраховують, що створення на континенті спільного ринку приведе до активізації американського бізнесу, значного збільшення робочих місць, підвищення темпів економічного зростання.

На переговорах про вільну торгівлю також розглядалось питання, пов'язане з нанесенням шкоди навколишньому середовищу. Особливо велика забрудненість навколишнього середовища в Мехіко та в мексиканських містах, розташованих неподалік від кордону з США.

Створення північноамериканського спільного ринку відкриває нові

горизонти економічної взаємодії США і Канади з країнами Латинської Америки. Спочатку це відбуватиметься через зв'язки Мексики, котра має режим вільної торгівлі з п'ятьма державами Центральної Америки, а потім вибудується нова модель відносин інших латиноамериканських країн з могутніми північними сусідами.

Тристороння угода про вільну торгівлю передбачає також порядок врегулювання торговельних конфліктів, які виникають між його учасниками.

Економічне становище США у світі в наступному десятиріччі в дуже значній мірі визначатиметься характером інтеграційних процесів, до котрих залучаються не лише США, а й усі їхні провідні партнери.

### СПЕЦИФІКА ЛАТИНОАМЕРИКАНСЬКИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Завдяки дослідженню Міжамериканського банку розвитку виявлено три моделі інтеграції в Латинській Америці:

- 1)спільний ринок;
- 2)зону вільної торгівлі;
- 3)модель часткових економічних преференцій (переваг, пільг, привілеїв).

Найкращими прикладами зон вільної торгівлі слугували:

• **Латиноамериканська асоціація вільної торгівлі (ЛАВТ), котра була створена в 1960 р. і проіснувала до 1980 р.;**

• **Карибська асоціація вільної торгівлі (КАРАФТА), що була створена в 1965 р. і проіснувала до 1973 р.**

Однак жодна з цих організацій не реалізувала представлених цілей: поступова ліквідації торговельних бар'єрів; зниження митних стягнень.

Головною причиною їх краху стало те, що країни-учасниці цих угруповань торгували більше зі США, ніж одна з одною. А відтак усередині цих організацій відсутніми були стимули, котрі працювали в ЄС.

Прикладом спільного ринку є Андська група (Андський пакт, або Картахекська угода), яка створена в 1969 р. деякими колишніми членами ЛАВТ (Болівія, Перу, Еквадор, Венесуела). Вони вважали, що потрібно щось більше, ніж лише вільна торгівля. А відтак Андська група передбачає:

■єдині зовнішні тарифи;

■обмеження припливу іноземних інвестицій;

■інтеграційну політику в економічній та соціальній сферах. Ці самі цілі ставлять перед собою такі угруповання:

• **Центральноамериканський спільний ринок (ЦАСР)**, створений у 1960р., який включив п'ять країн (Коста-Рику, Сальвадор, Гватемалу, Гондурас, Нікарагуа);

• **Співтовариство і спільний ринок Карибського басейну (КАРИКОМ)**, створений у 1973 р.; включає 14 країн (Антигуа і Барбуда, Багамські Острови, Барбадос, Беліз, Домініка, Гренада, Гайана, Монтсеррат, Сент-Крістофер і Невіс, Сент-Кірс і Гренадіни, Сент-Люсія, Суринам, Тринідад і Тобаго, Ямайка).

• **Спільний ринок країн Південного Конуса (МЕРКОСУР)**, створений у березні 1991 р.; включає чотири країни (Аргентину, Бразилію, Парагвай, Уругвай).

Ці угруповання також не ґрунтуються на стабільних загальних стимулах, притаманних ЄС.

**Андська група** вирішила розвивати промисловість у своєму субрегіоні і розміщувати підприємства в країнах-учасницях, що повинно було сприяти їх подальшому розвитку, але регіональні політичні і економічні проблеми завадили групі повною мірою скористатися перевагами інтеграції, оскільки менше ніж 5 % сукупного торговельного обігу країн-учасниць припадало на їхню торгівлю одна з одною. В 1987 р. група послабила обмеження на іноземні інвестиції, сподіваючись залучити додатковий капітал. Крім того, вихідна мета створення регіональної промисловості перетворилась на практику надання допомоги дрібним та середнім підприємствам регіону. До кінця 1960 р. ЦАСР вдалось усунути приблизно 80 % торговельних обмежень серед країн-учасниць. Серйозною причиною труднощів є те, що вигоди від інтеграції непропорційно переливали до більш багатих і розвинутих країн-учасниць. Більше того, політичні проблеми в зоні асоціації перешкождали подальшому прогресу.

14 членів **Карибського співробітництва (КАРИКОМ)** розширили співробітництво, поставивши за мету досягнення повної економічної інтеграції. Планом передбачалося вільне переміщення в регіоні товарів і капіталу, вироблення єдиних зовнішніх тарифів, перегляд правил визначення походження товарів, гармонізацію інвестиційних стимулів, координацію політики розвитку торгівлі і бізнесу, а також фінансову політику, створення до 1995 р. кредитно-грошового союзу. Швидкість змін у Європі та високі темпи зростання економіки ряду країн в Азії спонукали членів КАРИКОМ усвідомити, що їм залишається або швидко просуватися, або виявитись далеко позаду.

Країни-учасниці **МЕРКОСУР** прагнуть підійти ближче, ніж усі країни, що розвиваються, до формування субрегіонального торговельного блоку завдяки активізації та розширенню взаємної торгівлі, зняття митних тарифів між країнами-учасницями (до 1996 р.), підвищення якості і конкурентоспроможності їхніх товарів, широкого залучення іноземних інвестицій, створення координуючого органа – Ради спільного ринку.

Однак у цієї субрегіональної організації виникли труднощі, які пов'язані з величезними зовнішніми боргами її учасників, високим рівнем інфляції та «закритістю» економік. Аргентина і Бразилія, а також Уругвай мають більш відкриту економіку, тоді як у Парагваї ринкова економіка знаходиться на початковій стадії розвитку. Двом останнім країнам знадобиться чимало часу, щоб збалансувати господарські структури і модернізувати промисловість, сьогодні поки що не в змозі конкурувати з партнерами по МЕРКОСУР. Існує також небезпека, що цей розрив в економічному розвитку країн може поставити Уругвай і Парагвай у залежність від Аргентини та Бразилії.

Модель часткових економічних преференцій найкраще ілюструє Латиноамериканська асоціація інтеграції (ЛАВТ), утворена в 1980 р., яка і включає одинадцять країн (Аргентину, Болівію, Бразилію, Чилі, Колумбію, Еквадор, Мексику, Перу, Уругвай, Венесуелу, Парагвай).

До 1980 р. стало зрозуміло, що ЛАВТ, яка була її попередницею, не

працює: лише 14 % річного торговельного обігу країн-учасниць можна було приписати перевагам, забезпеченим цією організацією, але й ці переваги використали головним чином Мексика, Бразилія та Аргентина. Основна мета ЛАВТ полягала в знищенні всіх тарифних і нетарифних бар'єрів у торгівлі між країнами-членами і в поступовому просуванні організації до спільного ринку. Але на практиці з'ясувалося, що ця програма надто жорстка і амбіційна. На противагу їй і було створена ЛАВТ – набагато менш амбіційну і більш гнучку організацію, котра надає своїм членам можливість устанавлювати двосторонні угоди з включенням до них (за бажанням зацікавлених сторін) інших країн. Це дозволяє країнам зі спеціальними інтересами розвиватися швидше, ніж у випадку, коли роз'єднані країни-члени змушені шукати компроміси, знижуючи тим самим ефективність угод. Проте до 1998 р. лише 10,7 % торговельного обігу членів ЛАВТ припадало на торгівлю всередині організації. Замість скасування прикордонних тарифів ЛАВТ розробила гнучкішу систему регіональних пільгових митних зборів та інші форми економічного співробітництва, але не запропонували графіка переходу до справжнього спільного ринку.

Більш амбіційна програма регіональної економічної інтеграції – проект «Підприємництво для обох Америк», у якому планувалося створення зони вільної торгівлі для всіх держав Північної та Південної Америки. До кінця 1994 р. Бразилія, Аргентина, Парагвай та Уругвай сподівались усунути всі тарифні бар'єри і створити географічно обмежену зону вільної торгівлі. Тарифи належало знизити на 20 % на рік до повної відмови від них. Чотири країни сподіваються також на скасування винятків із загального правила і більше розповсюдження у світі ідеї зниження тарифів. Є підстави сподіватися, що ці проміжні кроки полегшать шлях до ширшого співробітництва.

Проект «Підприємництво для обох Америк» – це проект створення союзу на підставі розширення зони вільної торгівлі. Можливість створення такого союзу підкріплена двома чинниками: по-перше, встановленням демократичної форми правління майже в усіх американських країнах і, по-друге, просуванням



заміни державного протекціонізму на політику лібералізації імпорту та приватизації ресурсів.

### ВІДМІТНІ РИСИ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В АЗІЇ

Основними інтеграційними утвореннями в Азії є **Асоціація Південно-Східної Азії (АСЕАН)**, створена в 1967 р., яка включає десять країн (Бруней, Малайзія, М'янма, Індонезія, Таїланд, Сінгапур, В'єтнам, Камбоджа, Лаос та Філіппіни) та **Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС)**, засноване в 1989 р.

АСЕАН – це одне із субрегіональних вогнищ інтеграції, націлене на послідовне проходження п'яти етапів інтеграції:

- 1) відкрита економічна асоціація;
- 2) зона вільної торгівлі з відміною тарифів та інших обмежень;
- 3) митний союз зі встановленням єдиних тарифів у торгівлі і в просуванні капіталу і праці;
- 4) економічний союз без будь-якої дискримінації з погодженням економічної політики країн-учасниць;
- 5) повна інтеграція з єдиною економічною політикою, спільною валютою та органами наднаціонального регулювання.

Згідно з наведеною класифікацією, зону вільної торгівлі в системі АСЕАН відносять до першого етапу економічної інтеграції. Країни АСЕАН ще не дійшли до створення зони вільної торгівлі, проте вони співробітничать у справі її створення, зокрема в галузі зниження тарифів. У 1992 р. її учасники поставили перед собою завдання протягом п'ятнадцяти років створити в її всередині зону регіональної вільної торгівлі шляхом поетапного зниження тарифів. Що ж стосується господарського зближення країн АСЕАН, взаємодоповнюваності їх економік, то ці процеси ще не набули широкого розвитку.

Кожна з країн АСЕАН тісно пов'язана з економікою Японії, США та з новими індустріальними державами Азії (Гонконгом, Південною Кореєю, Тайванем). Значна частина їх зовнішньої торгівлі припадає на торгівлю між

місцевими філіями японських, американських, канадських, а також тайванських і південнокорейських корпорацій.

Модель інтеграції АСЕАН відрізняється від моделей північно-американської та західноєвропейської тим, що інтегрування там йшло від створення єдиного ринку до економічного, валютного та політичного союзів, що супроводжувалося формуванням та зміцненням наднаціональних структур. В АСЕАН же інтеграційні процеси найбільш міцно охоплюють мікро рівень на основі діяльності ТНК. Так, у всіх країнах АСЕАН на компанії з участю японського капіталу припадає 40-70 % виробництва радіоапаратури. З 1994 р. тут спостерігається різкий стрибок імпорту Японією напівпровідників та утворення спільних підприємств, збудованих у країнах АСЕАН. Японія, яка не є учасницею АСЕАН, досягла надто великого успіху, вкладаючи кошти в економіку країн-учасниць асоціації, використовуючи їхню сировину для виробництва готових товарів, котрі реекспортуються в ці самі країни. Це стало приводом для серйозних суперечностей всередині АСЕАН.

Країни АСЕАН намагаються співробітничати в багатьох сферах, включаючи промисловість і торгівлю. В галузі промисловості робиться наголос на реалізацію спільних проектів і створення в різних країнах-учасницях середніх за розмірами галузей. В таких галузях 60 % власності контролюється країною-господаркою, а 40 % – рештою членів АСЕАН. Так, були реалізовані проекти будівництва заводів по виробництву добрив в Індонезії, Малайзії та ін. До 1983 р. в АСЕАН було створено 15 спільних підприємств, на котрих 40 % власності належить приватним компаніям з двох і більше країн-учасниць асоціації. На експорт продукції СП в країни АСЕАН розповсюджуються пільгові митні збори. Базовий договір про торговельні преференції всередині асоціації був схвалений ГАТТ і привів до деякої лібералізації взаємної торгівлі.

Країни АСЕАН докладають зусиль щодо залучення іноземних інвестицій до регіону. Розроблено план Асеанівської інвестиційної зони, який передбачає усунення до 2010 р. внутрішніх перешкод для інвестицій. Інші країни будуть користуватися пільговим режимом з 2020р. Головна мета – створити єдиний

ринок капіталу в АСЕАН. Усі інвестори з країн-організацій одержують однаковий статус із національними компаніями.

За час свого існування АСЕАН успішно сприяла формуванню субрегіону вільної торгівлі. Однак у цілому процес оформлення економічних організацій у цьому регіоні істотно відставав від розвитку подій у Європі та Америці, хоча він і перетворюється на величезного імпортера капіталу.

Найбільшим у світі за територією й населенням інтеграційним угрупованням є **Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС)**. До нього входять 22 держави: Австралія, Бруней, Канада, Китай, Кірибаті, Малайзія, Маршаллові острови, Мексика, Нова Зеландія, Папуа-Нова Гвінея, Республіка Корея, Сінгапур, США, Таїланд, Тайвань, Філіппіни, В'єтнам, Індонезія, Перу, Чилі, Японія, а також Росія (з 1997 р.). Частка країн АТЕС у світовому ВВП становить 60 %, у світовій торгівлі – 40 %, у золотовалютних резервах – 80 %.

АТЕС являє собою міждержавний форум, що має консультативний характер. Головною метою організації є узгодження політики в галузі торгівлі та інвестицій, співробітництво в таких галузях, як енергетика, транспорт і телекомунікації, туризм, охорона довкілля. В 1993 р. в межах АТЕС утворено Комітет з торгівлі й інвестицій. Регулюванням підприємницької діяльності відає Тихоокеанський діловий форум і робочі групи. Передбачається створення зони вільної торгівлі до 2020 р.

Останнім часом виокремлюють ще одне регіональне об'єднання – **Шанхайську організацію співробітництва (ШОС)**.

Шанхайська організація співробітництва є міжурядовою міжнародною організацією, про створення якої було проголошено 15 червня 2001 р. в Шанхаї Республікою Казахстан, КНР, Киргизькою Республікою, Російською Федерацією, Республікою Таджикистан, Республікою Узбекистан.

До основних цілей ШОС належать:

- посилення взаємної довіри та добросусідських відносин між країнами-учасницями;

- сприяння ефективній співпраці в політичній, торговельно-економічній, науково-технічній та культурній сферах;
- спільна підтримка миру, безпеки, стабільності в регіоні;
- рух до створення демократичного, справедливого, раціонального «нового» міжнародного політичного та економічного порядку.

Вищим органом щодо прийняття рішень в ШОС є Рада голів країн-членів. Вона збирається один раз на рік і приймає рішення за всіма важливим питаннями організації. Рада голів урядів країн – членів ШОС збирається один раз на рік для обговорення стратегії багатостороннього співробітництва і пріоритетних напрямів розвитку в межах організації, рішення принципів питань економічного співробітництва, а також затверджує щорічний бюджет організації. В межах ШОС діє також механізм щорічних зустрічей на рівні керівників парламентів, секретарів рад безпеки, міністрів закордонних справ та інших посадових осіб.

ШОС має два органи, що постійно діють, – Секретаріат у Пекіні та виконавчий комітет Регіональної антитерористичної структури в Ташкенті.

ШОС привертає до себе увагу завдяки глобальній фінансовій кризі й тенденції міжнародного руху капіталу до країн Азії (через їхню відносну захищеність від світових фінансових коливань). На думку деяких експертів, інтеграційні утворення такого виду можуть відіграти значну роль у побудові «нового економічного порядку».

Серед інших інтеграційних об'єднань Азії й Азіатсько-Тихоокеанського регіону слід назвати:

■ «План Коломбо» із спільного економічного й соціального розвитку в Азії й Тихому океані, утворений у 1951 р.; об'єднує 24 держави Південної, Південно-Східної, Східної Азії, а також США, Австралію;

■ Асоціацію регіонального співробітництва Південної Азії (СААРК), утворену в 1985 р.; об'єднує 7 країн регіону (Бангладеш, Бутан, Індію, Мальдиви, Непал, Пакистан, Шрі-Ланку).

## ОСНОВНІ ЕКОНОМІЧНІ УГРУПОВАННЯ В АФРИЦІ

Регіональні інтеграційні процеси розвиваються і на Африканському континенті, котрий має свої географічні, демографічні, економічні, екологічні та соціальні особливості (специфіку). Справа в тому, що Африка – це регіон, який економічно швидко розвивається, де розташовано понад 50 держав з населенням понад 500 млн. чоловік, і знаходиться в безпосередній близькості до Близького Сходу. Більшість молодих африканських держав володіють значним, у своїй більшості неї освоєним економічним потенціалом. Це багаті запаси сировини, сприятливі, як правило, природнокліматичні умови для ведення сільського господарства, значні трудові ресурси. Проте цей потенціал розподілений між африканськими країнами вкрай нерівномірно. Так, основні запаси нафти знаходяться на північному (Єгипет, Лівія, Туніс, Алжир) та західному (Нігерія, Камерун, Конго, Ангола) узбережжях. Густота населення на континенті – 19 чел. на 1 кв. км – одна з найнижчих у світі. Усе це створює істотні відмінності між країнами Африки щодо темпів економічного зростання, рівня розвитку економіки, її структури та зовнішньої торгівлі.

Процес економічного розвитку країн Африки в цілому характеризується суперечливими тенденціями. Після здобуття незалежності в регіоні загострилася суперечність між накопиченням і споживанням: максимізація накопичення і недостатній рівень споживання. Вузкість внутрішніх ринків, зростання соціальної напруженості, дефіцит власних кваліфікованих кадрів, низькі виробнича культура та дисципліна праці – усі ці проблеми, пов'язані з незадовільним станом споживання, стали негативно позначатися на загальній динаміці капітальних вкладень, на їх структурі. Уповільнився приплив до ключових галузей капіталів, посилилась диспропорціональність розвитку. Це позначалося на зниженні темпів економічного зростання.

Особлива роль у забезпеченні соціально-економічного розвитку регіону належить гірничовидобувній промисловості. Розвиток виробництва в державах регіону пов'язаний із витратами значних фінансових ресурсів, що визначає зростаючий попит цих країн на капітал. У зв'язку з цим економічний розвиток

країн Африки дедалі більше залежить від надання іноземних позик, а також безоплатної міжнародної допомоги.

Через орієнтованість економік країн Африки на іноземні ринки виключно важлива роль у забезпеченні їх економічного розвитку належить зовнішньоторговельним зв'язкам, а значить – вирішенню питань спільного ринку та ефективному розвитку їхньої зовнішньоекономічної діяльності.

Найбільшою з африканських інтеграційних груп країн є ЕКОВАС (Економічне співтовариство країн Західної Африки). До складу ЕКОВАС входять 16 країн Африки: Бенін, Гамбія, Гана, Гвінея, Ліберія, Малі, Мавританія, 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 діє 4 комісії:

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

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

В Африці існують і інші інтеграційні угруповання:

- Митний і економічний союз Центральної Африки (ЮДЕАК); об'єднує 6 країн: Габон, Камерун, Конго, Центральноафриканську Республіку, Чад, Екваторіальну Гвінею;
- Спільний ринок Східної і Південної Африки (КОМЕСА); об'єднує 20 країн регіону;
- Південноафриканське співтовариство розвитку (САДК); об'єднує 11 країн

регіону.

Інтереси багатьох груп постійно стикаються один з одним. Майже всі групи прагнуть до співробітництва, створюючи ті чи інші форми інтеграції, яка здебільшого найчастіше відбувається на низькому рівні. Африканські країни настільки бідні, а їх економічна активність настільки низька, що бази для їхнього співробітництва поки що практично немає. Майже всі африканські країни сподіваються насамперед на сільське господарство та природні ресурси як основні джерела доходу і прибутку від експорту. А відтак відсутні серйозні підстави для зниження бар'єрів на шляху просування первинних ресурсів. Промисловість у переважній більшості країн знаходиться на дуже низькому рівні розвитку, а тому скоріше потребує захисту, ніж відкриття ринків для вільної конкуренції, що суттєво утруднює створення зон вільної торгівлі. Здебільшого існуючі групи намагаються співробітничати в інших сферах, наприклад, у наданні транспортних послуг і розвитку інфраструктури, реалізації дрібних промислових проектів тощо.

**ТЕМА 16**

**ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ В СУЧАСНУ МІЖНАРОДНУ  
ЕКОНОМІЧНУ СИСТЕМУ**

*План лекції*

*16.1. Об'єктивна необхідність інтеграції України в сучасну міжнародну економічну систему.*

*16.2. Україна в регіональних інтеграційних процесах.*

*16.3. Стратегічні напрями напрямки міжнародної інтеграції України*



## ***16.1. Об'єктивна необхідність інтеграції України в сучасну міжнародну економічну систему***

Геополітичне та гео економічне положення України, історичні, економічні, культурні, етнонаціональні зв'язки і традиції – з одного боку, та розвиток інтеграційних, глобалізаційних процесів у сучасному світі – з іншого, зумовлюють необхідність визначення ролі й місця нашої країни в світовому господарстві в цілому та у взаємовідносинах із сусідніми регіональними економічними угрупованнями.

Україна має об'єктивні умови для того, щоб стати повноправним суб'єктом міжнародних економічних відносин. Вона володіє значними природними ресурсами і досить великим потенціалом кваліфікованих і освічених трудових ресурсів. За розмірами території Україна посідає друге місце в Європі, а за чисельністю населення – шосте. Наша країна має розгалужену систему народного господарства, зберігає потужний науково-технічний потенціал. Проте місце України в світовій економіці й у міжнародних економічних відносинах поки ще не відповідає її можливостям і сподіванням.

Частка України в світовому населенні становить 0,7 %, у світовому валовому продукті – 0,2 %, у світовому експорті – 0,3 %. Розмір ВВП на душу населення в 2007 р. становив у нас 6 900 дол., тоді як середньосвітовий показник – 10 тис. дол. Таким чином, економічний потенціал України задіяно ще далеко не повністю. Проте, починаючи з 2000 р., українська економіка показує прискорені темпи зростання, що дає підстави очікувати на здобуття нашою країною достойного місця в світовій економіці в найближчій перспективі. Досягнення цієї мети можливе за рахунок зваженої, ефективної економічної політики, в тому числі в зовнішньоекономічній сфері. Ця політика передбачає такі основні напрями:

- системна інтеграція в світове господарство із забезпеченням реальної міжнародної конкурентоспроможності;
- ефективна міжнародна спеціалізація, скоординована із внутрішньою

структурною модернізацією та орієнтована на доступні прогресуючі сегменти світового ринку;

- міжнародна диверсифікація, спрямована на ліквідацію монопольної чи моносонної залежності від окремих зарубіжних ринків;
- становлення власних транснаціональних економічних структур;
- забезпечення належного рівня економічної безпеки з діловими механізмами захисту від несприятливих змін міжнародної кон'юнктури та фінансових криз.

Системна інтеграція в світове господарство визначається пріоритетним напрямом стратегічної політики України. В 2001 р. було розроблено «Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002-2011 роки». В цьому документі зазначалося, що метою стратегії є інтегрування країни у світовий економічний простір як країни з конкурентоспроможною економікою, здатною вирішувати найскладніші завдання свого розвитку.

Інтеграція в світове господарство означає активізацію зовнішніх зв'язків країни в усіх сферах економіки. В попередніх розділах вже говорилося про участь України в міжнародній торгівлі, міжнародному русі капіталу, міжнародних валютно-фінансових відносинах. Важливим напрямом інтеграції в сучасну світову економічну систему є участь у міжнародних економічних організаціях.

Просторова економічна інтеграція може здійснюватися на таких рівнях:

- ◆глобальному (участь країни в організаціях глобального типу);
- ◆регіональному (локальні угруповання країн);
- ◆транскордонному (наприклад, єврорегіони).

Ці три рівні інтеграції можна ще визначити як макрорівень, мезорівень і мікрорівень.

Україна співпрацює з більшістю найважливіших, найавторитетніших **глобальних організацій**. Насамперед, це Організація Об'єднаних Націй та її структурні підрозділи. Україна була серед членів-засновників ООН у 1945 р. В

Генеральній Асамблеї організації наша країна має рівні права з усіма членами ООН, декілька разів обиралася непостійним членом Ради Безпеки. Вона бере активну участь у роботі головного економічного органа ООН – Економічній і соціальній раді (ЕКОСОП), а також в ЮНІДО, ЮНКТАД та інших органах, пов'язаних з економікою. Після здобуття незалежності Україна вступила до таких могутніх і впливових з точки зору ролі в світовій економіці організацій, як Міжнародний валютний фонд та Всесвітній банк.

МВФ є найбільшим серед міжнародних організацій кредитором України. Кредити МВФ спрямовані на економічну трансформацію в Україні, на покриття дефіцитів платіжного балансу й погашення внутрішнього боргу. Кредити фонду почали надходити в Україну в той час, коли її економіка знаходилася в критичному стані. Завдяки ним удалося приборкати гіперінфляцію та ввести в обіг нову грошову одиницю – гривню. Стабілізація гривні в 2000-2001 рр. і наступний підйом економіки відбувалися також не без допомоги МВФ. Хоча квота України в МВФ становить усього лише 0,7 %, її членство в цій організації дуже важливе, причому не тільки через можливість безпосередньо одержати від неї кредити. Готовність МВФ надати Україні кошти створює «демонстративний ефект», який сприяє готовності міжнародних комерційних банків кредитувати економіку нашої країни.

До Всесвітнього банку Україна вступила водночас зі вступом до МВФ (1992 р.). Вона є членом усіх його структур. Серед міжнародних кредитно-фінансових організацій МБРР є другим, після МВФ, кредитором України. Кошти, що надходять із Всесвітнього банку, на відміну від коштів МВФ, використовуються різноманітніше. Вони спрямовані на реалізацію довгострокових інвестиційних проектів, підтримку українських підприємств, страхування імпорту тощо. Позики Всесвітнього банку для України вигідніші, ніж позики з інших джерел, оскільки умови надання кредиту більш сприятливі. За класифікацією Всесвітнього банку Україна належить до III категорії країн (рівень доходів нижчий від середнього), тому термін погашення кредитів продовжується до 20 років з пільговим періодом 5 років. У структурі позик

Всесвітнього банку значне місце посідають позики на структурну перебудову й розвиток паливно-енергетичної галузі, реструктуризацію сільського господарства, впровадження ринкових відносин в агропромислового комплексу. Пріоритетним напрямом співробітництва України зі Всесвітнім банком є залучення коштів на інвестиційні проекти.

Третьою за обсягом кредитів Україні організацією є **Європейський банк реконструкції та розвитку** (ЄБРР). Позики ЄБРР безпосередньо йдуть на розвиток виробництва, причому значна їх частка спрямовується на підтримку приватних малих і середніх підприємств. ЄБРР працює на комерційній основі, кредити надаються на умовах ринкових ставок. До співробітництва з ЄБРР підключені найсолідніші комерційні банки України. В галузевому розрізі ЄБРР інвестує переважно харчову промисловість, видобуток нафти й газу, агробізнес, телекомунікації, портове господарство, а також вкладає кошти у фінансову сферу.

Однією з найвпливовіших організацій у міжнародних економічних відносинах є Світова організація торгівлі (СОТ). Україна прагнула стати її членом одразу ж із набуттям незалежності. У грудні 1993 р. уряд України подав до секретаріату ГАТТ офіційну заяву про намір вступити до цієї організації. За встановленою процедурою, в 1994 р. було подано Меморандум про зовнішньоторговельний режим України на розгляд Робочої комісії ГАТТ з питання розгляду заяви України. З 1997 р. розпочався процес двосторонніх переговорів уряду нашої країни майже з 30 країнами СОТ про позитивну рекомендацію України щодо вступу до СОТ. У 1999 р. було видано указ Президента «Про Міжвідомчу комісію з питань вступу України до Світової організації торгівлі».

Які ж сподівання має наша країна щодо позитивних наслідків членства у СОТ? У «Програмі заходів щодо завершення вступу України до Світової організації торгівлі» (затверджена в 2002 р.) висловлювалися такі міркування:

- поліпшення доступу українських виробників та експортерів на основні міжнародні ринки;

- збільшення іноземних інвестицій в економіку держави;
- лібералізація режиму торгівлі між Україною та ЄС;
- зменшення тарифних і нетарифних обмежень на експорт до ЄС українських товарів – металургійної, текстильної та швейної продукції;
- отримання можливості захисту національного виробника в антидемпінгових, спеціальних розслідуваннях у рамках процедури розгляду торговельних спорів СОТ;
- створення ефективної системи захисту національного товаровиробника від недобросовісного імпорту.

Вже в 2006 р. Україна практично виконала всі вимоги СОТ, тому не було перешкод до набуття членства в цій організації. Нарешті, в 2008 р. керівництво СОТ дало згоду на вступ України, а український парламент ратифікував угоду про членство нашої країни в СОТ.

### ***16.2. Україна в регіональних економічних процесах***

У зв'язку з поширенням процесу регіоналізації в світі Україна підтримує відносини на регіональному рівні з країнами-сусідами. Україна є членом таких інтеграційних об'єднань, що сполучають країни Східної й Центральної Європи та Азії. Це СНД, ОЧЕС та ГУАМ.

Співдружність незалежних держав (СНД) – організація, яка була створена за безпосередньою участю України. Договір про заснування СНД передбачав співробітництво в таких сферах, як зовнішня політика, економічна та фінансова політика, політика в галузі безпеки й оборони. Проте інтеграційні процеси в СНД йдуть важко та суперечливо через неоднакове осмислення цілей організації різними країнами-членами. Так, Україна не бере участі в оборонних структурах СНД.

В економічному плані основні розходження містяться навколо форми інтеграції, за якою СНД має будувати спільний економічний простір. Росія виступає за впровадження вже зараз митного чи навіть економічного союзу. Економічний союз задекларовано, проте це поки що суто формальний акт, не

підкріплений реальними економічними відносинами. Україна, до речі, вирішила стати лише асоційованим членом Економічного союзу в разі, якщо він дійсно запрацює. Зі свого боку, Україна пропонує розпочати інтеграційний процес зі створення зони вільної торгівлі, що більше відповідає сьогоденним реаліям.

Об'єктивно участь України в СНД відповідає нашим інтересам. Україна є другою в організації за економічним потенціалом, після Росії. Це видно табл. 16.1.

*Таблиця 16.1*

**ВВП (ЗА ПКС) КРАЇН СНД, МЛРД. ДОЛ. США (2007 р.)**

<b>Країна</b>	<b>ВВП</b>	<b>Частка в спільному ВВП, %</b>	<b>ВВП на душу населення, тис. дол.</b>
<b>СНД</b>	2922	100,0	10,4
<b>Україна</b>	321	11,0	6,9
<b>Росія</b>	2076	71,0	14,6
<b>Білорусь</b>	105	3,6	10,2
<b>Молдова</b>	10	0,3	2,2
<b>Грузія</b>	20	0,7	4,2
<b>Вірменія</b>	17	0,6	5,7
<b>Азербайджан</b>	72	2,5	9,0
<b>Казахстан</b>	170	5,8	11,1
<b>Узбекистан</b>	62	2,1	2,2
<b>Киргизстан</b>	10	0,3	2,0
<b>Туркменістан</b>	47	1,6	9,2
<b>Таджикистан</b>	12	0,4	1,6

Значна частка зовнішньої торгівлі України орієнтується на ринки СНД. На них припадає 38 % (2007 р.) українського експорту та 42 % імпорту, тоді як на європейські країни відповідно 30 та 38 %. Частка Росії в нашому експорті становить 26, в імпорті – 28 %. Росія також є лідером в українському експорті послуг – 38 %. У СНД Україна постачає метали, продукцію хімічної

промисловості, агропромислового комплексу, устаткування. Звідти ми одержуємо переважну кількість імпортних енергоносіїв, кольорові метали, деревину, продукцію легкої промисловості. Отже, втрачати такі ринки було б недоречно. Утворення зони вільної торгівлі на теренах СНД сприяло б оптимізації зовнішніх зв'язків між країнами організації, оскільки б зняло перешкоди, що ще існують. Для України особливо важливою була б нормалізація поставок газу і нафти з Росії та Туркменістану, усунення обмежувальних квот на експорт наших чорних металів. Але вже й на рівні преференційного режиму Україна має певні пільги в торгівлі, в тому числі й відносно імпорту енергоносіїв. Збереглося чимало виробничих зв'язків між підприємствами України і колишніх радянських республік. Російські транснаціональні корпорації («Лукойл», «ТНК», «Газпром») все ширше розгортають свою діяльність на економічному просторі України. В «Концептуальних засадах стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002-2011 роки» зазначається, що наші економічні відносини з Росією органічно узгоджуються з євроінтеграційним курсом нашої держави. Наголошується, що ці стратегічні стосунки мають ґрунтуватися на принципах добросусідства, партнерства, рівності та взаємної вигоди.

Проте очевидно, що СНД потребує серйозного реформування. Ті цілі, які ставилися в момент її заснування, не в усьому відповідають сьогоднішнім реаліям. Ще більше це стосується механізму функціонування організації. Головна мета реформування – перетворити СНД з переважно політичної організації, якою вона, за суттю, є, на організацію, яка активно працювала б у напрямі поглиблення економічної інтеграції між країнами-членами. В такому разі участь України в СНД була б доцільною та ефективною.

**Організація Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС)** була також заснована за безпосередньою участю України в 1992 р. Вона нараховує 12 держав-членів. Серед цілей ОЧЕС – багатостороннє співробітництво чорноморських держав у різних галузях економіки, насамперед у промисловості, сільському господарстві, на транспорті, в торгівлі, розвитку

туризму, телекомунікацій. Однією зі 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.

Організація Чорноморського економічного співробітництва знаходиться поки що на початковій стадії інтеграційного процесу. Незважаючи на це, учасники ОЧЕС вбачають реальні перспективи для плідного співробітництва. Вже зараз воно здійснюється в таких галузях, як енергетика, транспорт, зв'язок, екологія. Найперспективнішими напрямками інтеграції є: об'єднання електромереж у єдину систему Чорноморського кільця; утворення регіональних транспортних коридорів; прокладення ліній оптико-волоконного зв'язку; програми з охорони Чорного моря. Важливою подією стало заснування в 1999 р. Чорноморського банку торгівлі та розвитку (ЧБТР). Його функціями є кредитування зовнішньоторговельних операцій та підтримка фінансових систем країн-членів. Квота України в ЧБТР становить 13,5 %.

Україна зацікавлена в реалізації в рамках Організації Чорноморського економічного співробітництва проектів щодо модернізації нафтопереробних заводів, створення нових потужностей, зокрема терміналів на березі Чорного моря для прийняття нафти й газу, здійснення наукових досліджень спільно з іноземними фірмами щодо використання нетрадиційних джерел енергії.

Україна є також серед засновників інтеграційного об'єднання **ГУАМ** (Грузія, Україна, Азербайджан, Молдова). На цю організацію ми покладемо сподівання у вирішенні проблем транспортування нафти й газу із середньої Азії й Закавказзя через нашу територію. Україна в ГУАМ є державою з найбільшим економічним потенціалом.

Основним завданням організації є вирішення проблеми розбудови транскавказького коридору; нафта Азербайджану, як планувалося, має піти через Грузію, Чорним морем до України, а далі нафтопроводом Одеса-Броди до Центральної та Західної Європи. Поки що цей проект повністю не реалізовано; азербайджанська нафта пішла переважно через Грузію до середземноморського



порту Туреччини (Джейхан).

У листопаді 2002 р. Верховна рада України ратифікувала Угоду про створення зони вільної торгівлі між державами-учасницями ГУАМ. Угодою передбачається відмова від сплати мита, податків та зборів, кількісних обмежень у торгівлі; співробітництво в проведенні економічної політики в галузі промисловості, сільського господарства, транспорту, фінансів, інвестицій, соціальної сфери.

У 2006 р. на зустрічі президентів країн ГУАМ було ще раз підтверджено прагнення сприяти піднесенню ефективності функціонування ГУАМ як інтеграційного угруповання; особливо наголошено на тому, що головною метою організації є сприяння демократичній перебудові в регіоні.

Однією з характерних рис сучасних світових інтеграційних процесів є зростання конкуренції між регіонами світу, з чим пов'язаний розвиток нових форм включення країни в світовий економічний простір: єврорегіони, вільні або спеціальні економічні зони, морські економічні райони міжнародного співробітництва, спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку, міжнародні транспортні коридори, промислові кластери.

Найпоширенішою формою реалізації інтеграційних прагнень окремих регіонів є утворення і функціонування **єврорегіонів**. Євро-регіон – 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 шість: «Карпатський» (1993 р.), «Буг»

(1995 р.), «Нижній Дунай» (1998 р.), «Верхній Прут» (2000 р.), «Дніпро» (2003 р.), «Слобожанщина» (2003 р.). Ведеться робота по створенню єврорегіонів «Донбас» та «Ярославна».

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.

З урахуванням пріоритетної мети України (зближення стосунків з ЄС та подальший вступ до економічного союзу), конче важливим елементом економічної інтеграції є подальша конвергенція її регіональної політики з метою чіткої ідентифікації місця та ролі вітчизняних регіонів у європейській мегаконтинентальній моделі «Європа регіонів», що передбачає:

- адміністративно-територіальну реформу, що дасть можливість виділити рівні NUTS-2 та NUTS-3 і тим самим визначити тотожність їх європейській регіональній ієрархії;

- імплементацію європейських механізмів та інструментів регіонального розвитку (інвестиційний грант, субсидії, пов'язані з використанням робочої сили, субсидювання відсоткових ставок);

- розвиток єврорегіонального співробітництва;

- активне використання переваг, які надає Україні статус сусідства з Євросоюзом, виходячи з основних напрямів співробітництва, що впливають з концепції «Ширша Європа – сусідство» (2003 р.);

- створення належних умов для інноваційного розвитку регіонів;

- співробітництво України та ЄС у межах сьомої рамкової угоди.

У цьому контексті важливим є розвиток міжрегіонального співробітництва. В умовах нової геополітичної ситуації влада має запропонувати регіонам нову місію в державі. Після вступу 1 січня 2006 р. до Європейського Союзу Болгарії та Румунії створюються нові можливості для

розвитку АРК, Одеської, Миколаївської та Херсонської областей. Безпосереднє сусідство з країнами ЄС – суходолом чи через море – відкриває зазначеним областям не лише доступ до ринків та фондів ЄС, а й дає можливість перебрати на себе роль «південного вектора» інтеграції України до Євросоюзу. У зв'язку з цим, варто розглянути можливості для створення на території одного (або кількох) цих регіонів зони з європейським економічним правовим режимом, що не лише сприятиме підготовці до вступу в Європейський Союз, а й уможливить завчасне виявлення проблемних аспектів, пов'язаних з адаптацією вітчизняного законодавства до законодавства ЄС.

Наразі зміна інституційних форм **транскордонної співпраці** здійснюється в руслі появи виважених концептуальних стратегій та концепцій розвитку прикордонних регіонів, які з'явилися в процесі адаптації вітчизняних механізмів до практики регіональної політики ЄС. ЄС запропоновано чотири Програми сусідства, в яких бере участь Україна, а також такі інституційні форми співробітництва, як «Інтеррегіо», «Ніредьгазька Ініціатива», «Концепція спільного розвитку прикордонних територій України і Угорщини» і особливо «Стратегія транскордонного співробітництва «Карпати 2004-2011». Завдяки цим програмам створюється можливість синхронізації регіональних пріоритетів розвитку із загальнонаціональними та загальноєвропейськими. Вже сьогодні зазначені програми реалізуються в прикордонні і є важливими кроками практичного втілення принципів та механізмів транскордонної політики ЄС.

Процес транскордонного співробітництва перебуває лише на початковому етапі, але вже сьогодні можна спостерігати реальні успіхи і уроки практичної співпраці прикордонних регіонів, особливо в Закарпатській області, яка в 2004 р. фактично отримала статус «зовнішнього регіону ЄС» і є базовим регіоном України, в якому виконуються три з перерахованих вище Програм сусідства ЄС.

Новою формою і одночасно новим інструментом транскордонного співробітництва в 2005-2006 рр. стало **білатеральне співробітництво** України з країнами-сусідами-членами ЄС. Зокрема йдеться про допомогу Словаччини,

уряд якої запропонував програму, спрямовану на надання підтримки розвитку співпраці з тими країнами і регіонами, які визнані пріоритетами зовнішньої політики Словаччини поза межами ЄС. Чільне місце серед цих країн відводиться Україні. Про це свідчить План допомоги Словаччини Україні при виконанні цілей Плану дій «Україна – ЄС», прийнятий урядом Словацької Республіки в жовтні 2005 р.

Нині транскордонне співробітництво є не лише способом розвитку контактів між прилеглими територіями сусідніх країн, а й формою та засобом поживлення загальноєвропейських інтеграційних тенденцій. Саме тому політика щодо поглиблення транскордонного співробітництва та набуття ним нової якості передбачає два напрями дій:

1) використання можливостей реальної інтенсифікації процесу інтеграції з ЄС на мезорівні ієрархії управління за допомогою транскордонного і транснаціонального міжнародного співробітництва;

2) усунення передумов негативних суспільно-політичних та соціально-економічних явищ, які виникають під час транскордонного співробітництва чи за умов його відсутності між прикордонними регіонами.

Відповідно до Європейської політики сусідства (ENP), починаючи з 2007 р. Європейська Комісія змінює підходи до надання технічної допомоги. Замість програми TESIS допомога сусіднім країнам, зокрема Україні, надаватиметься в рамках Європейського інструменту сусідства та партнерства (ENPI). Запропоновано також такі заходи: розробка Стратегії з прикордонного співробітництва на 2007-2013 рр.; прийняття Регламенту для ENPI та правил впровадження; розробка нових спільних програм сусідства.

Транскордонне співробітництво спрямовуватиметься на досягнення цілей сприяння економічному та соціальному розвитку, вирішення спільних проблем, формування ефективних та безпечних кордонів, сприяння співробітництву між людьми («людина до людини»). Україна братиме участь у таких програмах: Польща-Білорусь-Україна; Угорщина-Словаччина-Румунія-Україна; Румунія-Молдова-Україна; Чорне море (включаючи також басейн Азовського моря).

Відповідно до такого бачення європейських перспектив, доцільно формувати державну політику розвитку транскордонного співробітництва

До нових форм включення в світовий економічний простір належать також **вільні економічні зони й транспортні коридори.**

На території України вперше було запроваджено спеціальний режим інвестиційної діяльності із застосуванням пільгового оподаткування для суб'єктів Північнокримської експериментальної економічної зони «Сиваш».

У цілому з 1999 по 2004 р. створено 11 спеціальних (вільних) економічних зон (СЕЗ) і в 9 регіонах впроваджено спеціальний режим інвестиційної діяльності (території пріоритетного розвитку – ТПР).

На півдні України було утворено: спеціальні (вільні) економічні зони «Порто-франко», «Порт Крим», експериментальна економічна зона «Сиваш»; спеціальний режим інвестиційної діяльності в Автономній Республіці Крим; єврорегіон «Нижній Дунай». Півднем України проходять міжнародні транспортні коридори № 9 (Критський) Гельсінкі – Москва – Одеса – Кишинів – Бухарест – Александрополіс; №7 – Дунайський; відбувається становлення транспортних коридорів Гданськ – Одеса та «Європа – Кавказ – Азія».

У східному регіоні України утворено спеціальні економічні зони «Донецьк» і «Азов» (у м. Маріуполі). Спеціальний режим інвестицій було встановлено в Донецькій та Луганській областях, а також у містах Харкові та Шостці. Крім того, у м. Харкові засновано технологічний парк «Інститут монокристалів».

У північному регіоні України утворено СЕЗ «Славутич», запроваджено спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку в Чернігівській та Житомирській областях; в Києві засновано технологічні парки «Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка» та «Інститут електрозварювання ім. Є.О. Патона». Тут проходять міжнародні транспортні коридори №3 (Критський) Берлін – Дрезден – Вроцлав – Львів – Київ; а також вищезазначений № 9 (Критський) залізничним транспортом – державний кордон з Білоруссю – Чернігів – Київ –

Жмеринка – Роздільна – Кучурган – державний кордон з Молдовою.

Нарешті, в західному регіоні України: СЕЗ «Закарпаття», «Яворів», «Інтерпорт Ковель», курортно-рекреаційна СЕЗ» Курортполіс Трускавець»; встановлено спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку в Закарпатській, Львівській та Волинській областях; тут проходять міжнародні транспортні коридори – вищеназваний № 3, а також № 5 (Критський) – Трієст – Любляна – Братислава – Ужгород – Львів. Тут функціонують єврорегіони: «Карпатський», «Буг» та «Верхній Прут».

За час функціонування ВЕЗ і ТПР було залучено інвестицій на суму 2,1 млрд. дол. (зокрема в 2004 р. – 660,5 млн. дол.), з них 599 млн. дол. – іноземних; реалізовано продукції на 45,4 млн. грн.. (в 2004 р. – 20,2 млрд. грн., зокрема на експорт – 15,8 млрд. грн. Після початку функціонування зон зі спеціальним режимом діяльності до 1 січня 2005 р. було затверджено 768 інвестиційних проєктів, зокрема на територіях пріоритетного розвитку – 556, у спеціальних економічних зонах – 212. Загальна кошторисна вартість усіх затверджених проєктів становить 6,67 млрд. дол. До бюджетів усіх рівнів у грудні 2004 р. за рахунок реалізації інвестиційних проєктів було перераховано 266,5 млн. грн.

Вирішення питань з функціонуванням ВЕЗ та ТПР на території України, розвиток міжрегіонального та транскордонного співробітництва, чітке визначення інтеграційних пріоритетів сприятимуть:

- залученню іноземних інвестицій для прискореного соціально-економічного розвитку окремих регіонів;
- залученню передових технологій, ноу-хау;
- створенню нових робочих місць;
- розвитку взаємовигідного товарообміну;
- створенню наукових впроваджувальних центрів;
- вдосконаленню системи підготовки кадрів;
- взаємному обміну фахівцями з різних галузей знань;
- вирішенню екологічних проблем.

### ***16.3. Стратегічні напрями міжнародної інтеграції України***

Стратегічним пріоритетом України в міжнародних економічних відносинах визначено вступ до Європейського Союзу на рівноправних засадах. Вже в **«Концептуальних засадах»** головною метою економічного розвитку України передбачалося створення передумов для набуття Україною повноправного членства в Європейському Союзі. Прогнозувалося, що до кінця 2007 р. Україна зможе претендувати на набуття асоційованого статусу в ЄС, а до 2011 р. – створити реальні внутрішні передумови для вступу в цю організацію.

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

Перший етап – 2002-2004 р. Його основна мета – зміцнити конкурентоспроможність вітчизняної економіки, створити сприятливі умови для накопичення інвестиційних ресурсів, істотно розширити внутрішній попит та утверджувати на цій основі надійну стабілізацію і стає зростання.

Другий етап – 2005-2011рр. 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 – **«Стратегія економічного й соціального розвитку України (2004—2015 роки). Шляхом європейської інтеграції»**.

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

На шляху євроінтеграції Україна пройшла вже довгий шлях економічних перетворень і реалізації угод з Європейським Союзом. У 1998 р. набула

чинності після ратифікації Верховною Радою України **«Угода про партнерство та співробітництво між Україною та Європейським Союзом»**, яка була підписана ще в 1994 р. У 1998 та 2000 роках Указом Президента України затверджено Стратегію і Програму інтеграції України в ЄС. В 1999 р. Європейська Рада схвалила **«Спільну стратегію ЄС щодо України»**. Спільна стратегія передбачає підтримку процесу демократичних та економічних перетворень в Україні, вирішення спільних проблем щодо підтримання стабільності та безпеки на Європейському континенті. В 2001 р. відбувся Паризький саміт «Україна-ЄС», який засвідчив європейську перспективу України, стратегічний курс на інтеграцію України до ЄС.

У 2001 р. в Копенгагені відбувся черговий саміт «Україна-ЄС», на якому було визнано прогрес України у виконанні вимог і 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 р. 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 був розрахований на три роки. Він передбачав інтенсифікацію політичних, безпекових, економічних та культурних відносин між сторонами. Згідно з Планом, інтеграція України в Європейський Союз буде здійснена в оглядовому періоді 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 сусідства відкриває нові перспективи для партнерства, економічної інтеграції та співробітництва. Ці перспективи виражаються в таких напрямках:

- 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;
- розширюються можливості для участі України в певних програмах ЄС, що сприяє розвитку культурних, освітніх, технічних, наукових зв'язків, а також співробітництву у сфері охорони довкілля;
- надається підтримка в адаптації законодавства України до норм і стандартів ЄС;
- поглиблюються торговельні та економічні відносини між Україною та ЄС.

Після того як Україна стала членом СОТ (2008 р.), перспективи інтеграції нашої країни в ЄС значно поліпшуються. Стає реальністю утворення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС і в найближчі часи – набуття Україною асоційованого членства в Європейському Союзі.

## **Завдання для практичних і семінарських занять**

### **КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ ДО І РОЗДІЛУ**

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 наднаціональному 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 міжнародної економіки?
16. Що являє собою міжнародна економіка як соціально-керована економіка

ринкового типу?

17. Які основні риси міжнародної економіки характеризують її як інформаційну економіку в інформаційному суспільстві?
18. Чому міжнародна економіка є відкритою системою?
19. Які ви знаєте рівні відкритості?
20. Якими є показники відкритості?
21. У чому полягає матеріальний зміст міжнародної економіки?
22. Дайте системне визначення предмета «Міжнародна економіка».

### **ТЕМИ ДОПОВІДЕЙ, ЕСЕ ТА РЕФЕРАТІВ ДО І РОЗДІЛУ**

1. Роль міжнародної економіки у підготовці сучасних економістів.
2. Особливості сучасного етапу розвитку економічної теорії та визначення предмета «Міжнародна економіка».
3. Економічна теорія в Україні: визволення від ідеологем.
4. Міжнародна економіка як предмет сучасного наукового дослідження.
5. Проблема розвитку міжнародної економіки в умовах глобалізації.
6. Багатомірність системи світового господарства: подолання стереотипів ортодоксальної економічної теорії.

### **ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ ДО І РОЗДІЛУ**

1. Яка складова безпосередньо не належить до сучасної (позитивної) економічної теорії:
  - а) мікроекономіка;
  - б) макроекономіка;
  - в) міжнародна економіка;
  - г) загальноекономічна теорія?
2. Які існують підходи до класифікації країн світу:
  - а) регіональний;
  - б) транскордонний;
  - в) типологічний;
  - г) глобальний?
3. Багатомірність світового господарства слугує:
  - а) затвердженню норм ортодоксальної економічної науки;

- б) розвитку загальноекономічної (нормативної) теорії;
- в) наближенню до стандартів світової економічної науки.

4. Структура єдиного світогосподарського простору безпосередньо залучає:

- а) екологічну підсистему;
- б) технологічну підсистему;
- в) економічну підсистему;
- г) правову підсистему;
- д) соціально-культурну підсистему.

5. Системному визначенню предмета «Міжнародна економіка» сприяє окреслення його:

- а) об'єкта;
- б) концепту;
- в) структури;
- г) субстрату;
- д) функцій;
- є) суб'єктів.

## КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ ДО II РОЗДІЛУ

1. У чому полягає сутність теорії абсолютних переваг? Її позитивні та негативні риси.
2. У чому полягає сутність теорії відносних переваг? Її значення та недоліки.
3. В чому полягає сутність теорії відносної забезпеченості чинниками виробництва, як здійснюється її тестування?
4. Розкрийте сутність альтернативних теорій міжнародної торгівлі.
5. Яке значення мають чинники попиту у стандартній моделі міжнародної торгівлі?
6. Визначте умови торгівлі та її показники.
7. Чому фірми виходять на світовий ринок?
8. Визначте специфічні риси міжнародної торгівлі.
9. Яке значення має міжнародна торгівля в системі міжнародної економіки?
10. Як визначається залежність країн від міжнародної торгівлі?
11. Які відмінні риси географічної структури та динаміки міжнародної торгівлі щодо окремих країн?
12. Як визначається територіальний аспект структури та динаміки міжнародної торгівлі щодо окремих груп країн?
13. Що являють собою внутрішньо блокова структура та динаміка міжнародної торгівлі?
14. Назвіть відмінні риси сучасної структури міжнародної торгівлі за групами та видами продукції.
15. Які особливості сучасної міжнародної торгівлі за товарними формами?
16. У чому полягає суть і значення нових товарних форм?
17. Що являє собою сучасна структура міжнародної торгівлі за рівнями торговельних потоків?
18. Які існують основні тенденції в міжнародній торговельній політиці та в чому полягає їхня сутність?
19. Визначте основні проблеми торговельної політики країн, що

розвиваються.

20. У чому полягають особливості торговельної політики країн з перехідною економікою?

21. Назвіть та дайте характеристику причин протекціоністського втручання держави в міжнародну торгівлю.

22. У чому полягають тарифні методи регулювання міжнародної торгівлі?

23. У чому сутність нетарифних методів регулювання міжнародної торгівлі?

24. Які економічні інститути регулюють міжнародну торгівлю?

### **ТЕМИ ДОПОВІДЕЙ, ЕСЕ ТА РЕФЕРАТИВ ДО II РОЗДІЛУ**

1. Взаємозв'язок між умовами торгівлі й попитом та пропозицією товарів.

2. Відмінності теорії з неотехнологічним підходом від класичних теорій міжнародної торгівлі.

3. Альтернативні теорії міжнародної торгівлі в пошуках нової парадигми.

4. Розвиток конкурентоспроможності експорту в світовій системі торгівлі.

5. Особливості неопротекціоністської політики.

6. Міжнародна торгівлі та економічний розвиток.

7. Торговельна політика країн з різними рівнями розвитку економіки.

8. Зростання обсягів торгівлі в межах регіональних інтеграційних угруповань: основні чинники.

9. Географічна структура експорту та імпорту: сучасні тенденції.

### **ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ ДО II РОЗДІЛУ**

1. *Міжнародна торгівля* – це:

а) сфера міжнародних товарно-грошових відносин, що є сукупністю зовнішньої торгівлі всього світу;

б) стійкий обмін продуктами виробництва між контрагентами різних країн;

в) сукупність експортних та імпортних операцій.

2. *Якщо Україна витрачає на виробництво льону 7 умовних одиниць праці, на виробництво цибулі – 18, а Корея – відповідно 9 та 15 одиниць праці, то Україна має:*

- а) абсолютну перевагу у виробництві цибулі, а Корея – у виробництві льону;
- б) абсолютну перевагу у виробництві льону, а Корея – у виробництві цибулі;
- в) порівняльну перевагу у виробництві льону, а Корея – у виробництві цибулі.

3. *Теорія абсолютних переваг стверджує, що:*

- а) країна спеціалізується на виробництві тих товарів, за якими вона має менші витрати, ніж інша країна;
- б) спеціалізація кожної країни на виробництві «свого» товару збільшує світовий продукт;
- в) виграш від спеціалізації отримують усі країни;
- г) усі відповіді правильні;
- д) усі відповіді неправильні.

4. *Відмінність теорії відносних переваг від теорії абсолютних переваг у тому, що:*

- а) перша довела вигідність торгівлі навіть між не зіставними за рівнем розвитку країнами;
- б) першу можна застосувати тільки до розвинутих країн, а другу — до всіх інших країн;
- в) перша не дістала такого широкого визнання як друга;
- г) друга була науково неспроможною;
- д) немає правильної відповіді.

5. *Недоліком класичних теорій міжнародної торгівлі є:*

- а) не реалістичність вихідних передумов моделей;
- б) аналіз торгівлі в статиці, а не в динаміці;
- в) неможливість пояснити швидке економічне зростання деяких країн, що розвиваються, всупереч спеціалізації відповідно до відносних переваг;
- г) усі відповіді правильні;
- д) усі відповіді неправильні.

6. *Теорема Хекшера-Оліна:*

- а) стверджує, що експорт товарів — це експорт факторів виробництва в завуальованій формі;
- б) заперечує класичні теорії зовнішньої торгівлі;
- в) пояснює зростання внутрішньої фірмової торгівлі всередині ТНК;
- г) була підтримана і розвинута В. Леонтьєвим;
- д) немає правильної відповіді.

7. *Вільна торгівля – це:*

- а) політика мінімального державного втручання в зовнішню торгівлю;

б) державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції за допомогою використання тарифних та нетарифних Інструментів торговельної політики;

в) продаж товарів на зовнішніх ринках за цінами, нижчими від витрат виробництва для отримання конкурентних переваг.

8. *Протекціонізм – це:*

а) політика мінімального державного втручання в зовнішню торгівлю;

б) державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції за допомогою використання тарифних та нетарифних інструментів торговельної політики;

в) продаж товарів на зовнішніх ринках за цінами, нижчими від витрат виробництва для отримання конкурентних переваг.

9. *До тарифних інструментів торгової політики належать:*

а) мита, ліцензування, субсидії;

б) мита, квотування, «добровільні» обмеження експорту;

в) мита.

10. *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.

11. *До фінансових методів торгової політики належать:*

а) демпінг, експортне кредитування, субсидії;

б) субсидії, кредитування, ліцензування;

в) субсидії, валютно-фінансові угоди, митні пільги.

12. *До кількісних методів торговельної політики належать:*

а) квотування, ліцензування, «добровільні» обмеження експорту;

б) субсидії, експортне кредитування, демпінг;

в) субсидії, ліцензування правові режими.

13. *Мито – це:*

а) продаж товарів на ринках інших країн за цінами, нижчими від витрат виробництва;

б) оподаткування товарів за ступенем зростання їхнього оброблення;

в) оплата за товар, який перетинає митний кордон.

14. *Введення країною ввізного мита:*

а) погіршує добробут споживачів цієї країни;

б) приносить додатковий вигравш вітчизняним виробникам імпорто-замінної продукції;

в) приносить додатковий дохід державі;



- г) усі наведені відповіді правильні;
- д) усі наведені відповіді правильні, крім «в».

15. *Хто найбільше виграє від вільної зовнішньої торгівлі:*

- а) країни, що розвиваються;
- б) молоді галузі виробництва;
- в) галузі, які конкурують з імпортом;
- г) споживачі?

16. *Чому галузі, які конкурують з імпортом, виступають проти вільної торгівлі:*

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

17. *Який з інструментів торгової політики не створює суттєвих перешкод для вільної торгівлі:*

- а) ліцензії на ввезення та вивезення товару;
- б) мито на імпорт;
- в) «добровільні» обмеження експорту;
- г) усі відповіді правильні;
- д) усі відповіді неправильні?

18. *Демпінг – це:*

- а) плата за товар, який перетинає митний кордон;
- б) державна політика захисту внутрішнього ринку за допомогою використання тарифних інструментів;
- в) експорт товарів за цінами, нижчими від собівартості цих товарів.

19. *Вставте пропущене слово:*

– дозволи, які видають державні органи на експорт або імпорт товарів у встановлених кількостях за певний проміжок часу.

20. *Вставте пропущене слово:*

... – грошова виплата, яка спрямована на підтримку національних виробників і непрямую дискримінацію імпорту.

21. *До основних напрямів діяльності ЮНКТАД не відносяться:*

- а) міждержавні наради із залученнями експертів;
- б) допомога країнам при укладанні міжнародних зустрічних торговельних угод;

в) проведення досліджень, аналіз стратегій та збір даних;

г) надання технічної допомоги країнам, що розвиваються.

22. ЮНКТАД виконує роль координаційного центру ООН по розгляд проблем міжнародної торгівлі та розвитку; відповідних питань у сфері фінансів, технологій, інвестицій, інновацій; сприянню участі держав у розробці конвенцій з права міжнародної торгівлі:

а) так;

б) ні.

23. МТЦ сприяє розвитку торгового потенціалу країн на таких рівнях:

а) керівні органи та установи, установи сприяння торгівлі (УСТ), ТНК, малі та середні підприємства (МСП);

б) країни, що розвиваються, УСТ, МСП;

в) керівні органи та установи, УСТ, МСП.

24. Вкажіть на суттєву різницю між ГАТТ і СОТ:

а) ГАТТ не була членом ООН, а СОТ – є;

б) ГАТТ об'єднувала розвинуті країни, а СОТ – також і такі, що розвиваються;

в) правила ГАТТ поширювалися тільки на торгівлю товарами, а СОТ – також і на послуги.

25. Принцип «найбільшого сприяння в торгівлі» 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.

26. Рішення ЮНКТАД:

а) обов'язкові;

б) рекомендаційні.

27. Яка організація дієво підтримує гасло «нового економічного порядку»:

а) СОТ;

б) ЮНКТАД;

в) ЮНСІТРАЛ?

28. Основною метою ЮНСІТРАЛ є:

а) рівноправне і всебічне торговельне співробітництво між країнами;

б) розширення світової торгівлі;

в) зміцнення співробітництва країн, що розвиваються, в сфері міжнародної торгівлі;

г) координація роботи міжнародних організацій з питань права міжнародної торгівлі.

## КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ ДО ІІІ РОЗДІЛУ

1. Які основні форми руху капіталу?
2. У чому сутність ПІІ?
3. Що являє собою структура основних чинників ПІІ?
4. У чому полягають позитивні та негативні наслідки ПІІ?
5. Які проблеми та перспективи ПІІ в Україні?
6. У чому сутність міжнародних портфельних інвестицій?
7. Що включає міжнародний інвестиційний портфель?
8. Які основні мотиви для здійснення міжнародних портфельних інвестицій?
9. У чому сутність міжнародного кредитування?
10. Які основні форми руху позичкового капіталу?
11. Які причини міжнародної заборгованості?
12. Що являє собою зовнішній борг країни?
13. Як здійснюється реструктуризація боргу?
14. Якою інституціональною структурою забезпечується рух позичкового капіталу?
15. Які загальні тенденції руху ПІІ?
16. У чому сутність міжнародної міграції робочої сили?
17. Які причини міжнародної міграції робочої сили?
18. Назвіть та визначте основні етапи міжнародної міграції.
19. Які основні напрями міграційних потоків?
20. Що являють собою сучасні центри притягання робочої сили?
21. Які наслідки переміщення трудових ресурсів для країн, що приймають робочу силу, та для країн—експортерів робочої сили?
22. У чому полягає суть міжнародного переміщення технологій?
23. Які основні форми міжнародного технологічного обміну?
24. Які особливості притаманні сучасному міжнародному технологічному обміну?
25. Які особливості міжнародної ліцензійної торгівлі?
26. Що являють собою об'єкти ліцензій?

27. Які форми ліцензійних платежів?
28. Які особливості міжнародного ринку інжинірингових послуг?
29. Як здійснюється міжнародне регулювання ринку технологій?

### **ТЕМИ ДОПОВІДЕЙ, ЕСЕ ТА РЕФЕРАТИВ ДО ІІІ РОЗДІЛУ**

1. Взаємозв'язок міжнародної торгівлі та чинників виробництва.
2. Мобільність чинників виробництва та її відображення в теорії порівняльних переваг та в теорії співвідношення чинників виробництва.
3. Економічні наслідки міжнародного переміщення капіталу. Портфельні інвестиції: оцінювання обсягів. Міжнародне кредитування: підходи до оцінювання обсягів. Економічний ефект міжнародної міграції робочої сили. Основні тенденції сучасного розвитку міжнародного ринку технологій.
8. Криза заборгованості країн, що розвиваються: підходи кредиторів та боржників до подолання.
9. Вплив технологічних інновацій на процес трансформації світової економіки.
10. Україна на міжнародному ринку капіталів.
11. Міжнародні портфельні інвестиції: динаміка та структура.
12. Вплив глобалізації на переваги розміщення ПІІ.
13. Еволюція вивозу капіталу в сучасних умовах.
14. ТНК: особливості інвестиційної діяльності в Україні.
15. Модель технічного прогресу.
16. Динамічні моделі технологічних відмінностей.
17. Проблеми заборгованості найбідніших країн на сучасному етапі.
18. Механізм реструктуризації офіційного боргу країн.
19. Зовнішній борг України та його реструктуризація.
20. Технологія як фактор економічного зростання.
21. Участь України в міжнародних Інвестиційних процесах.
22. Позиція України на міжнародному ринку технологій.
23. Міжнародна міграція робочої сили: український контекст.
24. ПІІ – ключовий компонент руху капіталу.

## ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ ДО III РОЗДІЛУ

1. В якому випадку вартість капіталу в обох країнах вирівнюється:

- а) країни відрізняються за забезпеченістю факторами виробництва;
- б) країни не відрізняються за забезпеченістю факторами виробництва;
- в) капітал не може вільно пересуватися між країнами;
- г) капітал може вільно пересуватися між країнами?

2. Вставте пропущене слово:

... – вкладення капіталу в іноземні цінні папери, які не дають інвесторові права реально контролювати об'єкт інвестування.

3. Вставте пропущене слово:

... – кошти з держбюджету, які переміщуються за кордон або приймаються з-за кордону за рішенням уряду, а також за рішенням міжурядових організацій.

4. Вставте пропущене слово:

... – фінансові активи, які виникають внаслідок прямого позичання коштів кредитором позичальнику, в результаті якого кредитор або не отримує жодного письмового гарантійного зобов'язання, або отримує борговий цінний папір.

5. Вставте пропущене слово:

... – вкладання капіталу з метою отримання довгострокового економічного інтересу в країні вкладення капіталу, що забезпечує контроль інвестора за об'єктом розміщення капіталу.

6. Яку угоду можна назвати формою ГІН:

- а) переказ турецькими робітниками заробітної плати з України на батьківщину;
- б) ввезення українськими банками готівкових доларів;
- в) розміщення українським урядом облігаційної позики на євроборсах;
- г) купівля «Славутичем» російського приватизованого підприємства;
- д) купівля Національним банком України доларів США на валютному ринку?

7. Приватні боргові зобов'язання включають:

- а) ноти, комерційні папери, розписки на пред'явника, банківські позики, облігації;
- б) зобов'язання перед міжнародними організаціями, двосторонні зобов'язання;
- в) зобов'язання перед міжнародними організаціями, двосторонні зобов'язання, ноти, комерційні папери, розписки на пред'явника, банківські позики, облігації.

8. Реструктуризація боргу— це:

- а) перенесення платежів та скорочення загальної суми боргу, спрямовані на підтримання платоспроможності боржників у середньо-та довгостроковій перспективі;
- б) заходи, які вживаються за згодою боржників та кредиторів, які спрямовані на

підтримання платоспроможності боржників у середньо-та довгостроковій перспективі.

9. *Офіційні боргові зобов'язання поділяють на:*

- а) ноти, комерційні папери, розписки на пред'явника, банківські позики, облігації;
- б) зобов'язання перед міжнародними організаціями, двосторонні зобов'язання;
- в) зобов'язання перед міжнародними організаціями, двосторонні зобов'язання, ноти, комерційні папери, розписки на пред'явника, банківські позики, облігації.

10. *Який з наведених способів передачі коштів не є Інструментом міжнародного кредитування:*

- а) розміщення коштів на депозитах;
- б) міжнародні трансферти;
- в) торгові кредити;
- г) міжнародні позики?

11. *За типом позичальника боргові зобов'язання можуть бути:*

- а) державні, гарантовані державою, приватні, концесійні;
- б) державні, гарантовані державою, приватні негарантовані, міжнародних організацій;
- в) державні, гарантовані державою, приватні.

12. *«Відплив умів» – це:*

- а) міжнародна міграція висококваліфікованих кадрів;
- б) різниця еміграції з країни та імміграції в країну;
- в) повернення емігрантів на батьківщину на постійне місце проживання.

13. *Еміграція приводить до:*

- а) до збільшення доходів працюючих і доходів власників капіталу;
- б) збільшення доходів працюючих і зменшення доходів власників капіталу;
- в) зменшення доходів працюючих і доходів власників капіталу.

14. *Імміграція приводить до:*

- а) до збільшення доходів працюючих і доходів власників капіталу;
- б) збільшення доходів працюючих і зменшення доходів власників капіталу;
- в) зменшення доходів працюючих і збільшення доходів власників капіталу.

15. *Міжнародна передача технології— це:*

- а) міждержавне переміщення науково-технічних досягнень на комерційній основі;
- б) міждержавне переміщення науково-технічних досягнень на комерційній або безоплатній основі;
- в) міждержавне переміщення науково-технічних досягнень на комерційній або безоплатній основі між резидентами та нерезидентами.

16. *Технологія порівняно з іншими факторами виробництва:*

- а) має більшу міжнародну мобільність;
- б) має меншу міжнародну мобільність;
- в) є стабільним фактором виробництва.

*17. Причини обмеження міжнародної передачі технологій:*

- а) відсутність економічних стимулів, політичні та соціальні фактори, слабе юридичне забезпечення, небезпека використання прогресивних технологій у воєнних цілях;
- б) бажання утримати технологічне лідерство та міркування національної безпеки, політичні та соціальні фактори;
- в) бажання утримати технологічне лідерство, міркування національної безпеки, міжнародні домовленості.

### **КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ ДО IV РОЗДІЛУ**

1. Що розуміють під валютою і яка існує класифікація валют?
2. У чому сутність валютного курсу та які чинники впливають на валютний курс?
3. Які існують види розрахункових валютних курсів і для чого їх використовують?
4. Як розраховується крос-курс?
5. Які існують режими валютних курсів і від чого залежить їх вибір?
6. Які чинники визначають попит та пропозицію валюти?
7. Як впливає зміна ціни національної валюти на ціну національних та іноземних товарів?
8. Для чого та як здійснюється прогнозування валютного курсу?
9. Що розуміють під валютними відносинами та валютною політикою, якими є особливості валютної політики України?
10. У чому суть та особливості міжнародних розрахунків, які основні їхні форми?
11. Визначте сутність, структуру та чинники що впливають на стан платіжного балансу.
12. Як здійснюється балансування статей платіжного балансу?
13. Що розуміють під конвертованістю валюти та які розрізняють види

конвертованості валюти залежно від валютних обмежень, типів міжнародних операцій, відображених у платіжному балансі, та відношення до валюти резидентів і нерезидентів?

14. Що розуміють під світовою валютною системою та які її складові?

15. Охарактеризуйте систему золотого стандарту.

16. Чим золотовалютний стандарт відрізняється від золотого?

17. Які основні принципи Бреттон-Вудської та Ямайської валютної системи?

18. Що розуміють під міжнародними фінансовими потоками та які канали їх руху?

19. Яка структура світового фінансового ринку, які особливості його розвитку та провідні суб'єкти?

20. У чому полягає специфіка євrorинку?

21. Що розуміють під світовою фінансовою системою та в чому сутність фінансової глобалізації?

22. Які існують світові фінансові центри?

23. У чому сутність валютного ринку?

24. Що розуміють під конверсійними операціями та які є види конверсійних операцій?

25. Які особливості ринку спот?

26. У чому полягає специфіка форвардного ринку?

27. Охарактеризуйте операцію своп.

28. Які відмінні риси ф'ючерсного ринку?

29. Охарактеризуйте валютні опціони.

30. У чому полягає суть спекулятивних валютних операцій?

31. Розкрийте зміст арбітражних операцій на валютному ринку.

32. Визначте сутність та основні форми міжнародного кредиту.

33. Як визначається вартість міжнародного кредиту?

34. У чому суть відсоткової ставки і які чинники впливають на зміну її величини?

35. Які особливості притаманні ринку єврокредитів та які основні форми



середньо- та довгострокових єврокредитів?

36. У чому полягає та як здійснюється міжнародна офіційна допомога країнам із транзитивною економікою, в тому числі в Україні?

37. У чому сутність міжнародного ринку цінних паперів, які етапи та тенденції його розвитку?

38. Охарактеризуйте міжнародний ринок акцій.

39. Що являє собою міжнародний ринок депозитарних розписок?

40. У чому сутність міжнародного ринку облігацій?

41. Які особливості мають єврооблігації?

42. Визначте сутність та особливості міжнародного ринку фінансових деривативів.

### **ТЕМИ ДОПОВІДЕЙ, ЕСЕ ТА РЕФЕРАТІВ ДО IV РОЗДІЛУ**

1. Європейська валютна система: стан та перспективи розвитку.
2. Теорія паритету купівельної спроможності та її значення.
3. Концепція економічної рівноваги платіжного балансу.
4. Валютна політика України: реалії та перспективи.
5. Платіжний баланс України: характеристика сучасного стану.
6. Специфічні риси сучасного світового фінансового ринку.
7. Особливості сучасних світових фінансових центрів.
8. Європейські фінансові центри: Цюрих, Париж, Люксембург, Франкфурт-на-Майні.
9. Класифікація міжнародних фінансових потоків: сучасні ознаки.
10. Суть, причини виникнення та особливості сучасних фінансових криз.
11. Валютна інтеграція України в умовах фінансової глобалізації: реалії та перспективи.
12. Глобалізація міжнародних фінансових ринків: основні риси та тенденції розвитку.
13. Ринок євровалют: актуальні проблеми функціонування та розвитку.
14. Ринок єврокредитів: основні проблеми сьогодення.

15. Глобальний ринок акцій: головні суперечності сучасного розвитку.
16. Основні напрями взаємодії України зі світовими фінансовими ринками.
17. Перспективи входження фінансового ринку України в світову систему торгівлі деривативами.
18. Вплив інтеграційних процесів на функціонування фондового ринку України.
19. Фінансові інновації на міжнародних ринках облігацій.
20. Первинний та вторинний ринки цінних паперів.

## **ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ ДО IV РОЗДІЛУ**

*1. Поняття «валюта» означає:*

- а) грошову національну одиницю, що лежить в основі грошової системи;
- б) тип грошової системи в даній країні;
- в) іноземну валюту;
- г) усі відповіді правильні;
- д) усі відповіді неправильні.

*2. Якщо валютний курс, визначений методом прямого котирування знижується, то національна валюта:*

- а) дорожчає;
- б) знецінюється;
- в) створює оптимальний валютний простір;
- г) підтримується урядом на валютному ринку.

*Класифікація валютних систем ґрунтується:*

- а) на тому, який саме актив визнається резервним;
- б) на золотому вмісті;
- в) на виникненні паралельного обігу валют на ринку країни.

*4. Обмінний валютний курс — це:*

- а) кількість одиниць однієї валюти, необхідна для придбання одиниць іншої валюти;
- б) ринкові ціни однієї валюти, виражені в іншій валюті;
- в) сукупність цін валют, взаємопов'язаних тристороннім арбітражем;
- г) усі відповіді правильні;
- д) усі відповіді неправильні.

*5. Вибір валютної політики залежить від:*

- а) мети економічної політики країни;
- б) ступеня залежності національної економіки від процесів світового господарства;
- в) внутрішньої нестабільності країни;
- г) проблеми оптимального поєднання безробіття та інфляції;
- д) усі відповіді правильні; е) усі відповіді неправильні.

6. *Перевага фіксованих валютних курсів полягає в тому, що:*

- а) автоматично коригують дефіцити і активи платіжних балансів;
- б) зменшують ризик і невизначеність міжнародної торговельної, кредитної та інвестиційної діяльності;
- в) оптимізується попит та пропозиція валюти.

7. *Перевага плаваючих валютних курсів полягає в тому, що:*

- а) автоматично коригують дефіцити і активи платіжних балансів;
- б) зменшують ризик і невизначеність міжнародної торговельної, кредитної та інвестиційної діяльності;
- в) сприяють розширенню міжнародної торгівлі.

8. *Ямайська валютна система — це:*

- а) система договірно-фіксованих курсів і паритетів валют, що періодично переглядаються;
- б) система, яка дозволяє як фіксовані, так і плаваючі валютні курси або їх змішаний варіант;
- в) коли всі країни підтримують жорстке співвідношення між своїми запасами золота і кількістю грошей в обігу;
- г) коли всі національні валюти мають фіксований вміст золота.

9. *Активне сальдо платіжного балансу збільшиться, якщо в країні:*

- а) відбудеться виплата заборгованості за заробітною платою;
- б) зменшаться реальні відсоткові ставки;
- в) сповільниться темп економічного зростання.

10. *Рахунок поточних операцій платіжного балансу не охоплює:*

- а) чистих доходів від інвестицій;
- б) транспортних послуг іноземним державам;
- в) змін в активах країни за кордоном;
- г) товарного експорту.

11. *Яке з наведених тверджень неправильне:*

- а) позитивне сальдо рахунка капіталу виникає, якщо обсяг відпливу капіталу менший від іноземних інвестицій у національну економіку;
- б) рахунок капіталу і рахунок поточних операцій у сумі дорівнюють чистому експорту;

в) відповідно до статистики національних рахунків платіжний баланс завжди збалансований;

г) сальдо рахунка поточних операцій дорівнює чистому експорту;

д) усі твердження правильні.

*12. Фінансовий рахунок платіжного балансу поліпшиться, якщо:*

а) збільшаться трансфертні перекази в країну;

б) іноземці збільшать вкладення в державні облігації;

в) резиденти країни збільшать інвестиції за кордон;

г) центральний банк збільшить обсяг купівлі іноземної валюти;

д) немає правильної відповіді.

*13. Валютні відносини — це:*

а) міжнародний рух факторів виробництва та товарів і сукупність інструментів;

б) закріплена в міжнародних угодах форма організації валютно-фінансових відносин, які функціонують самостійно або обслуговують міжнародний рух товарів та факторів виробництва;

в) сукупність грошових відносин, що опосередковують платіжно-розрахункові операції між суб'єктами світового господарства.

*14. Зростання дефіциту поточного балансу зумовлює:*

а) падіння курсу національної валюти;

б) зростання курсу національної валюти;

в) зменшення пропозиції національної валюти за кордоном.

*15. Падіння курсу національної валюти спричинює:*

а) зниження ціни експорту й імпорту;

б) збільшення ціни експорту й імпорту;

в) зниження ціни експорту і збільшення ціни імпорту;

г) збільшення ціни експорту й зниження ціни імпорту.

*16. Зростання курсу національної валюти спричинює:*

а) зниження ціни експорту й імпорту;

б) збільшення ціни експорту й імпорту;

в) зниження ціни експорту і збільшення ціни імпорту;

г) збільшення ціни експорту і зменшення ціни імпорту.

*17. Конвертованість як економічну категорію можна визначити як:*

а) 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;

б) 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;

в) стан, характер економічної і валютно-фінансової системи, при якому для власників коштів у національній валюті забезпечується свобода здійснення тих чи інших операцій за кордоном.

*18. Резервні активи включають:*

а) монетарне золото, СПЗ, резервну позицію у МВФ, валютні та інші активи;

б) монетарне золото, євро, резервну позицію у МВФ, валютні та інші активи.

*19. Рух валютних та фінансових ресурсів відбувається через:*

а) валютні операції, валютно-кредитне розрахункове обслуговування купівлі та продажу товарів і послуг, закордонні інвестиції, операції з цінними паперами;

б) валютні операції, валютно-кредитне розрахункове обслуговування купівлі та продажу товарів і послуг, операції з цінними паперами;

в) валютно-кредитне розрахункове обслуговування купівлі та продажу товарів та послуг, закордонні інвестиції, операції з цінними паперами.

*20. Ринок валютних деривативів включає такі сегменти:*

а) форвардний ринок, ф'ючерсний ринок, ринок валютних свопів, ринок валютних опціонів;

б) ринок спот, форвардний ринок, ф'ючерсний ринок, ринок валютних свопів, ринок валютних опціонів;

в) ринок своп, ф'ючерсний ринок, ринок валютних свопів, ринок валютних опціонів.

*21. Міжнародний фінансовий ринок складається з таких, тісно пов'язаних між собою через систему міжнародних розрахунків, сегментів:*

а) ринку валют, ринку боргових зобов'язань, ринку титулів власності, ринку фінансових деривативів;

б) ринку валют, ринку боргових зобов'язань, ринку акцій, ринку валютних деривативів;

в) ринку боргових зобов'язань, ринку акцій, ринку валютних та фінансових деривативів.

*22. Форварди та ф'ючерси—це:*

а) угоди між двома сторонами про обмін фіксованої кількості валюти на певну дату в майбутньому за курсом або ціною, обумовленою в момент укладення угоди;

б) обмін двома валютами на основі простих стандартних контрактів з розрахунками за ними терміном до двох днів;

в) контракти, які надають право (але не зобов'язання) одному з учасників угоди купити або продати певну кількість іноземної валюти за фіксованою ціною протягом певного часу

до дати закінчення контракту або тільки на певну дату;

г) операції, які поєднують купівлю-продаж двох валют на умовах негайної поставки з одночасною контр угодою на певний строк з тими самими валютами.

*23. Свопи — це:*

а) угоди між двома сторонами про обмін фіксованої кількості валюти на певну дату в майбутньому за курсом або ціною, обумовленою в момент укладання угоди;

б) обмін двома валютами на основі простих стандартних контрактів з розрахунками за ними терміном до двох днів;

в) контракти, які надають право (але не зобов'язання) одному з учасників угоди купити або продати певну кількість іноземної валюти за фіксованою ціною протягом певного часу до дати закінчення контракту або тільки на певну дату;

г) операції, які поєднують купівлю-продаж двох валют на умовах негайної поставки з одночасною контр угодою на певний строк з тими самими валютами.

*24. Опціони — це:*

а) обмін двома валютами на основі простих стандартних контрактів з розрахунками за ними терміном до двох днів;

б) угоди між двома сторонами про обмін фіксованої кількості валюти на певну дату в майбутньому за курсом або ціною, обумовленою в момент укладання угоди;

в) контракти, які надають право (але не зобов'язання) одному з учасників угоди купити або продати певну кількість іноземної валюти за фіксованою ціною протягом певного часу до дати закінчення контракту або тільки на певну дату;

г) операції, які поєднують купівлю-продаж двох валют на умовах негайної поставки з одночасною контр угодою на певний строк з тими самими валютами,

*25. Канали, якими може ввозитись Іноземна валюта, це:*

а) уповноважені банки;

б) туристи і люди, що приїхали у відрядження;

в) шлях зняття готівкової валюти з валютних рахунків підприємствами, організаціями ;

г) усі відповіді правильні;

д) немає правильної відповіді.

*26. Ф'ючерси — це:*

а) стандартизовані форвардні контракти на певну суму валюти, торгівля якими здійснюється на організованих біржах;

б) угоди з обміну двома валютами на основі контрактів, які передбачають розрахунки через більше ніж два робочі дні, та які є структурно близькими до угод спот;

в) операції, які поєднують купівлю-продаж двох валют на умовах негайної поставки з

одночасною контр угодою на певний строк з тими самими валютами.

*27. Хеджування – це:*

- а) компенсаційні дії, які вчиняють покупець або продавець на валютному ринку з метою захисту свого доходу в майбутньому від зміни валютних курсів;
- б) купівля-продаж валюти з метою отримання прибутку, який дорівнює різниці між курсом спот, за яким покупець купує валюту, та курсом спот, за яким він її продав;
- в) форвардний продаж валюти, еквівалентної за розмірами масштабам інвестиції, плюс відсоток, який буде отриманий на інвестицію.

*28. Спекуляція — це:*

- а) форвардний продаж валюти, еквівалентної за розмірами масштабам інвестиції, плюс відсоток, який буде отримано на інвестицію;
- б) компенсаційні дії, які вчиняють покупець або продавець на валютному ринку з метою захисту свого доходу в майбутньому від зміни валютних курсів;
- в) купівля-продаж валюти з метою отримання прибутку, який дорівнює різниці між курсом спот, за яким покупець купує валюту, та курсом спот, за яким він її продав.

*29. Арбітраж — це:*

- а) компенсаційні дії, які вчиняють покупець або продавець на валютному ринку з метою захисту свого доходу в майбутньому від зміни валютних курсів;
- б) форвардний продаж валюти, еквівалентної за розмірами масштабам інвестиції, плюс відсоток, який буде отримано на інвестицію;
- в) купівля валюти або іншого активу на одному ринку, її негайний продаж на іншому ринку та отримання прибутку завдяки відмінності ціни купівлі та ціни продажу;
- г) купівля-продаж валюти з метою отримання прибутку, який дорівнює різниці між курсом спот, за яким покупець купує валюту, та курсом спот, за яким він її продав.

*30. Функції біржового валютного ринку полягають насамперед у:*

- а) визначення попиту валюти, встановленні валютних курсів, визнанні довідкових курсів валют, а також у формуванні певної стратегії і тактики центрального банку країни щодо фінансово-кредитної політики та системи валютного регулювання;
- б) визначенні попиту та пропозиції валюти, встановленні валютних курсів, прогнозі їх динаміки, визначенні довідкових курсів валют, а також у формуванні певної стратегії та тактики центрального банку країни щодо фінансово-кредитної політики та системи валютного регулювання;
- в) визначенні попиту та пропозиції валюти, прогнозі їх динаміки, здійсненні валютних операцій, а також у формуванні певної стратегії і тактики центрального банку країни щодо фінансово-кредитної політики та системи валютного регулювання.

*31. Учасниками міжнародних валютних ринків є:*

- а) банки, валютні біржі, брокерські фірми, зовнішньоторговельні та виробничі компанії, міжнародні валютно-кредитні та фінансові організації;
- б) банки, брокерські фірми, зовнішньоторговельні та виробничі компанії, міжнародні валютно-кредитні і фінансові організації, країни (як суб'єкт господарювання);
- в) банки, валютні біржі, зовнішньоторговельні та виробничі компанії, міжнародні валютно-кредитні та фінансові організації, країна (як суб'єкт господарювання), фізичні особи.

*32. Наприкінці ХХ ст. латиноамериканські країни активно брали позики, що призвело до боргової кризи. Водночас країни Південно-східної Азії активно інвестували свій капітал, що дало їм змогу зробити економічний ривок:*

- а) реальна відсоткова ставка за міжнародними кредитами буде вищою для країн Латинської Америки, ніж для країн Південно-Східної Азії, оскільки країни Латинської Америки політично та економічно нестабільні;
- б) реальна відсоткова ставка за міжнародними кредитами буде нижчою для країн Латинської Америки, ніж для країн Південно-Східної Азії, оскільки країни Латинської Америки орієнтуються на поточне споживання;
- в) реальна відсоткова ставка за міжнародними кредитами буде вищою для країн Латинської Америки, ніж для країн Південно-Східної Азії, оскільки країни Латинської Америки вичерпали свій ресурсний потенціал.

*33. Міжнародний ринок акцій поділяється на:*

- а) зрілі ринки; ринки, що розвиваються;
- б) ринок титулів власності та ринок депозитарних розписок;
- в) ринок державних цінних паперів, ринок приватних цінних паперів, ринок цінних паперів міжнародних організацій.

*34. Фінансові деривативи — це;*

- а) інструменти торгівлі фінансовим ризиком, ціни яких прив'язані до іншого фінансового або реального активу;
- б) інструменти торгівлі фінансовим ризиком, ціни яких змінюються під впливом попиту та пропозиції.

*35. Згідно з класифікацією БМР, є такі типи активів, до кожного з яких або до будь-якого їх поєднання може бути прив'язаний дериват:*

- а) товари, акції, іноземна валюта, відсоткова ставка;
- б) товари, акції, Іноземна валюта;
- в) товари, цінні папери, іноземна валюта.



## **КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ ДО V РОЗДІЛУ**

1. Визначте сутність економічної інтеграції.
2. У 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. У 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. У чому полягають особливості АТЕС?
13. Визначте специфічні риси африканських інтеграційних процесів
14. У чому полягають об'єктивні умови Інтеграції України в сучасну систему світогосподарських зв'язків?
15. Яке місце займає Україна в регіональних інтеграційних процесів?
16. У чому полягають стратегічні напрями інтеграції української економіки?
17. Назвіть нові форми залучення України в міжнародну економічну систему.
18. Яку позицію займає Україна щодо розвитку інтеграційних процесів у межах СНД?
19. Які етапи реформування пройшла Україна в напрямі руху до ЄС?

## **ТЕМИ ДОПОВІДЕЙ, ЕСЕ ТА РЕФЕРАТІВ ДО V РОЗДІЛУ**

1. Стратегії розвитку національних економік за поглиблення міжнародних інтеграційних процесів.
2. Дезінтеграційні процеси в сучасному світі: причини масштаби, наслідки.
3. Глобалізація сучасного економічного розвитку: сутність та рушійні сили.

4. Міжнародна регіональна інтеграція: динаміка та чинники розвитку.
5. Просторовий розвиток ЄС: сучасні протиріччя та перспективи вирішення.
6. Характер інтеграційних процесів у СНД.
7. НАФТА і розвиток економічної інтеграції в Північній Америці.
8. Закономірності розгортання інтеграційних процесів у Латинській Америці, Азії та Африці.
9. Вектори інтеграції України у світове господарство.
10. Україна і ЄС: проблеми сьогодення.
11. Новітні форми інтеграції України в систему світогосподарських зв'язків.

## **ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ ДО V РОЗДІЛУ**

*1. Глобалізація означає:*

- а) галузь економічної науки, яка займається ключовими планетарними проблемами сучасної і майбутньої людської цивілізації;
- б) тісну взаємодію і сплетення економічних, політичних, соціальних, правових, інформаційних, культурних та інших трансакцій на світовому терені;
- в) поширення безпосередніх і опосередкованих зв'язків між суб'єктами економічної діяльності всіх країн світу;
- г) формування єдиної для всього світового суспільства системи світогосподарських відносин;
- д) великої сили рух всесвітнього капіталу (без національних та ідеологічних відмінностей) за максимальні прибутки у мінімальні строки;
- е) систему або спосіб організації взаємозалежного виробництва;
- є) усі відповіді правильні; ж) правильної відповіді немає.

*2. До основних факторів глобального розвитку відносяться:*

- а) новий міжнародний поділ праці;
- б) підйом НПК як рівноцінних конкурентів промислово розвинутих країн у виробництві високотехнологічної продукції;
- в) розподіл праці, заснований на розвитку й використанні високого рівня технологій;
- г) усі відповіді правильні;
- д) правильної відповіді немає.

*3. До основних тенденцій розвитку світогосподарських зв'язків та інтеграційних процесів у глобалізованому світі відносяться:*

а) долучення до процесу інтернаціоналізації виробництва все більшої кількості країн; консолідація економічних Інтересів усе більшого числа держав;

б) посилення «дематеріалізації» світової економіки; наростання структурних зсувів у світовій економіці; посилення монополізації світової економіки; формування глобального фінансового ринку;

в) поглиблення міжнародної спеціалізації виробництва; розширення міжнародного кооперування у виробництві; лібералізація зовнішньоекономічної політики; технічний прогрес; корпоративні стратегії.

*4. Вставте пропущене слово:*

. — це процес зближення національних економік, шляхом утворення єдиного економічного простору для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, робочої сили через національні кордони.

*5. Вставте пропущене слово:*

... — це поглиблення міжнародних зв'язків на компактному просторі, що зветься регіоном.

*6. Країни-члени ЄС вважають відносно серйозною економічною проблемою Співтовариства:*

- а) високий рівень Інфляції;
- б) високі відсоткові ставки;
- в) високий рівень безробіття;
- г) низький рівень споживання.

*7. Наслідком якого процесу є міжнародна економічна інтеграція:*

- а) розвиток міжнародної торгівлі;
- б) утворення ТНК;
- в) міжнародний поділ праці;
- г) утворення міжнародних політичних угруповань;
- д) науково-технічна революція?

*8. Які форми міжнародних інтеграційних об'єднань ви знаєте:*

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

б) міжнародний ринок, митний союз, спільний ринок, політичний союз, зона преференційної торгівлі;

в) світовий ринок, зона вільної торгівлі, митний союз, валютний союз, політичний союз;

г) спільний ринок, міжнародний ринок, митний союз, зона вільної торгівлі, економічний союз?

9. Які риси характерні для митного союзу:

- а) усунення внутрішніх тарифів;
- б) усунення внутрішніх тарифів, спільний зовнішній тариф;
- в) усунення внутрішніх тарифів, спільний зовнішній тариф, вільний рух чинників виробництва;
- г) усунення внутрішніх тарифів, спільний зовнішній тариф, вільний рух чинників виробництва, єдина валютна система?

10. Інтеграційне об'єднання має такі риси: усунуто внутрішні тарифи, створено спільний зовнішній тариф, здійснено вільний рух капіталу і робочої сили. Визначте природу цього об'єднання:

- а) зона вільної торгівлі;
- б) митний союз;
- в) спільний ринок;
- г) економічний союз.

11. Визначте міждержавні організації регіонального типу:

- а) ОЕСР, ЄС, НАФТА, ОАЄ, СНД;
- б) ОЕСР, ЄС, АСЕАН, ЮНКТАД, СНД;
- в) ЄАВТ, ЄС, НАФТА, СНД, АСЕАН;
- г) ЄС, ЮНІДО, СНД, НАФТА, АТЕС.

12. Визначте міжнародні організації глобального типу:

- а) ООН, ОЕСР, МВФ, СОТ, ЮНЕСКО;
- б) ООН, НАТО, МВФ, СОТ, АТЕС;
- в) ООН, МВФ, ЮНЕСКО, СОТ, ОЛЄ;
- г) ООН, ОАЄ, СНД, СОТ, МБРР.

13. Для якої з наведених нижче організацій головною метою є здійснення досліджень з екологічних проблем:

- а) Паризький клуб;
- б) Римський клуб;
- в) Лондонський клуб?

14. В якому році утворено Європейський Союз:

- а) 1951 р.;
- б) 1957 р.;
- в) 1992 р.;
- г) 1999 р.

15. Які країни є засновниками Шанхайської організації співробітництва (ШОС):

- а) Монголія;
- б) Казахстан;
- в) Китай;
- г) Киргистан;
- д) Росія;
- е) Республіка Корея;
- є) Таджикистан;
- ж) Узбекистан.

16. Україна стала членом ООН в:

- а) 1945 р.;
- б) 1960 р.;
- в) 1991 р.;
- г) 1994 р.

17. Україна приєдналася до СНД в:

- а) 1991 р.;
- б) 1994 р.;
- в) 2001 р.;
- г) 2003 р.

18. Договір про утворення Єдиного економічного простору підписали країни:

- а) Росія, Казахстан, Узбекистан, Киргизстан;
- б) Росія, Білорусь, Казахстан, Узбекистан;
- в) Росія, Білорусь, Україна, Казахстан;
- г) Росія, Україна, Білорусь, Молдова.

19. Членами ГУАМ є:

- а) Грузія, Узбекистан, Азербайджан, Молдова;
- б) Грузія, Україна, Азербайджан, Молдова;
- в) Греція, Україна, Албанія, Македонія.

20. Організація Чорноморського економічного співробітництва складається з:

- а) 4-х держав;
- б) 8-ми держав;
- в) 11-ти держав;
- г) 12-ти держав.

21. Документ, на основі якого почалося співробітництво України та ЄС, має назву:

- а) Угода про партнерство та співробітництво між ЄС та Україною;
- б) Спільна стратегія Європейського Союзу щодо України;

в) Стратегія інтеграції України в ЄС;

г) План дій Україна — ЄС.

22. *Визначте новітні форми залучення України до міжнародної економічної системи?*

а) кластери;

б) вільні (спеціальні) економічні зони;

в) єврорегіони;

г) технопарки;

д) міжнародні транспортні коридори;

е) морські економічні райони міжнародного співробітництва;

ж) території пріоритетного розвитку.

**Контрольні питання**  
**до курсу «Міжнародна економіка»**

1. Що є підставою для формування сучасного світового господарства як органічної цілісної системи?
2. У чому полягають сутність та форми міжнародного поділу праці?
3. Що являє собою світове господарство як сукупність національних господарств?
4. У чому полягають сутність та форми світогосподарського поділу праці?
5. Що являє собою багатомірність системи світового господарства?
6. Що являють собою системні ознаки міжнародної економіки?
7. Чому міжнародна економіка є відкритою системою?
8. У чому полягає матеріальний зміст міжнародної економіки?
9. Як надається системне визначення предмета курсу «Міжнародна економіка»?
10. У чому полягає сутність теорії абсолютних переваг? Її позитивні та негативні риси.
11. У чому полягає сутність теорії відносних переваг? Її значення та недоліки.
12. У чому полягає сутність теорії відносної забезпеченості чинниками виробництва, як здійснюється її тестування?
13. Розкрийте сутність альтернативних теорій міжнародної торгівлі.
14. Яке значення мають чинники попиту в стандартній моделі міжнародної торгівлі?
15. Визначте умови торгівлі та її показники.
16. Визначте специфічні риси міжнародної торгівлі.
17. Які особливості сучасної міжнародної торгівлі за товарними формами?
18. У чому полягає суть і значення нових товарних форм?
19. Які існують основні тенденції в міжнародній торговельній політиці та в чому полягає їх сутність?
20. Назвіть та дайте характеристику причин протекціоністського втручання

держави в міжнародну торгівлю.

21. У чому полягають тарифні методи регулювання міжнародної торгівлі?
22. У чому сутність нетарифних методів регулювання міжнародної торгівлі?
23. Які економічні інститути регулюють міжнародну торгівлю?
24. Які основні форми руху капіталу?
25. У чому сутність ПІІ?
26. Що являє собою структура основних чинників ПІІ?
27. У чому полягають позитивні та негативні наслідки ПІІ?
28. Які проблеми та перспективи ПІІ в Україні?
29. У чому сутність міжнародних портфельних інвестицій?
30. Що включає міжнародний інвестиційний портфель?
31. У чому сутність міжнародного кредитування?
32. Які основні форми руху позичкового капіталу?
33. Які причини міжнародної заборгованості?
34. Що являє собою зовнішній борг країни?
35. Як здійснюється реструктуризація боргу?
36. Якою інституціональною структурою забезпечується рух позичкового капіталу?
37. Які загальні тенденції руху ПІІ?
38. У чому полягають сутність, причини, та основні етапи міжнародної міграції робочої сили?
39. Що являють собою сучасні центри притягання робочої сили?
40. Які наслідки переміщення трудових ресурсів для країн, що приймають робочу силу та для країн-експортерів робочої сили?
41. У чому полягає суть та форми міжнародного переміщення технологій?
42. Які особливості притаманні сучасному міжнародному технологічному обміну?
43. Які особливості міжнародної ліцензійної торгівлі?
44. Які особливості міжнародного ринку інжинірингових послуг?
45. Як здійснюється міжнародне регулювання ринку технологій?



46. Що розуміють під валютою і яка існує класифікація валют?
47. У чому сутність валютного курсу та які чинники впливають на валютний курс?
48. Які існують види розрахункових валютних курсів і для чого їх використовують?
49. Як розраховують крос-курс?
50. Які існують режими валютних курсів і від чого залежить їх вибір?
51. Які чинники визначають попит та пропозицію валюти?
52. Як впливає зміна ціни національної валюти на ціну національних та іноземних товарів?
53. Для чого та як здійснюється прогнозування валютного курсу?
54. Що розуміють під валютними відносинами та валютною політикою, якими є особливості валютної політики України?
55. У чому суть та особливості міжнародних розрахунків, які основні їх форми?
56. Визначте сутність, структуру та чинники, які впливають на стан платіжного балансу.
57. Як здійснюється балансування статей платіжного балансу?
58. Що розуміють під конвертованістю валюти та які розрізняють види конвертованості валюти залежно від валютних обмежень, типів міжнародних операцій, відображених у платіжному балансі, та відношення до валюти резидентів і нерезидентів?
59. Що розуміють під світовою валютною системою та які її складові?
60. Охарактеризуйте систему золотого стандарту.
61. Чим золотовалютний стандарт відрізняється від золотого?
62. Які основні принципи Бреттон-Вудської та Ямайської валютної системи?
63. Що розуміють під міжнародними фінансовими потоками та які канали їхнього руху?
64. Яка структура світового фінансового ринку, які особливості його розвитку та провідні суб'єкти?

65. У чому полягає специфіка євrorинку?
66. Що розуміють під світовою фінансовою системою та в чому сутність фінансової глобалізації?
67. Які існують світові фінансові центри?
68. У чому сутність валютного ринку?
69. Які особливості ринку спот?
70. У чому полягає специфіка форвардного ринку?
71. Охарактеризуйте операцію своп.
72. Які відмінні риси ф'ючерсного ринку?
73. Охарактеризуйте валютні опціони.
74. У чому полягає суть спекулятивних валютних операцій?
75. Розкрийте зміст арбітражних операцій на валютному ринку.
76. Визначте сутність та основні форми міжнародного кредиту.
77. Як визначається вартість міжнародного кредиту?
78. У чому суть відсоткової ставки і які чинники впливають на зміну її величини?
79. Які особливості притаманні ринку єврокредитів та які основні форми середньо- та довгострокових єврокредитів?
80. У чому полягає та як здійснюється міжнародна офіційна допомога країнам із транзитивною економікою, в тому числі в Україні?
81. У чому сутність міжнародного ринку цінних паперів, які етапи та тенденції його розвитку?
82. Охарактеризуйте міжнародний ринок акцій.
83. Що являє собою міжнародний ринок депозитарних розписок?
84. У чому сутність міжнародного ринку облігацій?
85. Які особливості мають єврооблігації?
86. Визначте сутність та особливості міжнародного ринку фінансових активів.
87. У чому полягає сутність понять «інтеграція», «регіоналізація» та «глобалізація»?
88. Які існують рівні міжнародної економічної інтеграції?

89. Якими є основні цілі та напрями функціонування ЄС?
90. Що являє собою Європейська асоціація вільної торгівлі?
91. У чому полягають особливості інтеграції східноєвропейських країн?
92. Визначте цілі та функції НАФТА.
93. Які основні моделі інтеграції існують у Латинській Америці?
94. Визначте цілі та функції АСЕАН.
95. У чому полягають особливості АТЕС?
96. Визначте специфічні риси африканських інтеграційних процесів.
97. У чому полягає об'єктивна необхідність інтеграції України у сучасну систему світогосподарських зв'язків?
98. У чому полягають стратегічні напрями інтеграції української економіки до світогосподарських зв'язків?
99. Назвіть нові форми залучення України в міжнародну економічну систему.

Підсумкові тестові завдання до курсу  
«Міжнародна економіка»

1. Яка складова безпосередньо не залучається до сучасної (позитивної) економічної теорії:

- а) мікроекономіка;
- б) макроекономіка;
- в) міжнародна економіка;
- г) загальноекономічна теорія?

2. Системному визначенню предмета курсу «Міжнародна економіка» сприяє окреслення його

- а) об'єкта;
- б) концепту;
- в) структури;
- г) субстрату;
- д) функцій;
- е) суб'єктів.

3. Міжнародна торгівля – це:

- а) сфера міжнародних товарно-грошових відносин, що є сукупністю зовнішньої торгівлі всього світу;
- б) стійкий обмін продуктами виробництва між контрагентами різних країн;
- в) сукупність експортних та імпортних операцій.

4. Якщо Україна витрачає на виробництво льону 7 умовних одиниць праці, а на виробництво цибулі – 18, а Корея – відповідно 9 та 15 одиниць праці, то Україна має:

- а) абсолютну перевагу у виробництві цибулі, а Корея – у виробництві льону;
- б) абсолютну перевагу у виробництві льону, а Корея – у виробництві цибулі;

в) порівняльну перевагу у виробництві льону, а Корея – у виробництві цибулі.

5. *Теорія абсолютних переваг стверджує, що:*

а) країна спеціалізується на виробництві тих товарів, за якими вона має менші витрати, ніж інша країна;

б) спеціалізація кожної країни на виробництві «свого» товару збільшує світовий продукт;

в) вигоду від спеціалізації отримують усі країни;

г) усі відповіді правильні;

д) усі відповіді неправильні.

6. *Відмінність теорії відносних переваг від теорії абсолютних переваг у тому, що:*

а) перша довела вигідність торгівлі навіть між непорівнянними за рівнем розвитку країнами;

б) першу можна застосувати тільки до розвинутих країн, а другу – до всіх інших країн;

в) перша не дістала такого широкого визнання як друга;

г) друга була науково неспроможною;

д) немає правильної відповіді.

7. *Недоліком класичних теорій міжнародної торгівлі є:*

а) нереалістичність вихідних передумов моделей;

б) аналіз торгівлі в статиці, а не в динаміці;

в) неможливість пояснити швидкого економічного зростання деяких країн, що розвиваються, всупереч спеціалізації відповідно до відносних переваг;

г) усі відповіді правильні;

д) усі відповіді неправильні.

8. *Теорема Хекшера-Оліна:*

а) стверджує, що експорт товарів – це експорт факторів виробництва в завуальованій формі;

- б) заперечує класичні теорії зовнішньої торгівлі;
- в) пояснює зростання внутрішньофірмової торгівлі всередині ТНК;
- г) була підтримана і розвинута В. Леонт'євим;
- д) немає правильної відповіді.

9. *Вільна торгівля* – це;

- а) політика мінімального державного втручання в зовнішню торгівлю;
- б) державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції за допомогою використання тарифних та нетарифних інструментів торговельної політики;
- в) продаж товарів на зовнішніх ринках за цінами нижчими від витрат виробництва для отримання конкурентних переваг.

10. *Протекціонізм* – це:

- а) політика мінімального державного втручання в зовнішню торгівлю;
- б) державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції за допомогою використання тарифних та нетарифних інструментів торговельної політики;
- в) продаж товарів на зовнішніх ринках за цінами, нижчими від витрат виробництва для отримання конкурентних переваг.

11. *До тарифних інструментів торгової політики належать:*

- а) мита, ліцензування, субсидії;
- б) мита, квотування, «добровільні» обмеження експорту;
- в) мита.

12. *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.

13. *До фінансових методів торгової політики належать:*

- а) демпінг, експортне кредитування, субсидії;
- б) субсидії, кредитування, ліцензування;

в) субсидії, валютно-фінансові угоди, митні пільги.

14. *До кількісних методів торговельної політики належать:*

а) квотування, ліцензування, «добровільні» обмеження експорту;

б) субсидії, експортне кредитування, демпінг;

в) субсидії, ліцензування правові режими.

15. *Мито – це;*

а) продаж товарів на ринках інших країн за цінами, нижчими від витрат виробництва;

б) оподаткування товарів за ступенем зростання їх обробки;

в) оплата за товар, який перетинає митний кордон.

16. *Введення країною ввізного мита:*

а) погіршує добробут споживачів цієї країни;

б) приносить додатковий вигравш вітчизняним виробникам імпорто-замінної продукції;

в) приносить додатковий дохід державі;

г) усі наведені відповіді правильні;

д) усі наведені відповіді правильні, крім «в».

17. *Хто більше за всіх виграв від вільної зовнішньої торгівлі:*

а) країни, що розвиваються;

б) молоді галузі виробництва;

в) галузі, які конкурують з імпортом;

г) споживачі?

18. *Чому галузі, які конкурують з імпортом, виступають проти вільної торгівлі:*

а) вони будуть змушені підвищити ефективність виробництва, щоб залишитися конкурентоспроможними;

б) вони втрачають обсяг продажу тим споживачам, які бажають купувати імпортовану продукцію;

в) вони будуть змушені продавати свою продукцію за нижчими цінами, тому що конкуренція загострюється?

19. Який з інструментів торгової політики не створює суттєвих перешкод для вільної торгівлі:

- а) ліцензії на ввезення та вивезення товару;
- б) мито на імпорт;
- в) «добровільні» обмеження експорту;
- г) усі відповіді правильні;
- д) усі відповіді неправильні?

20. Демпінг – це:

- а) плата за товар, який перетинає митний кордон;
- б) державна політика захисту внутрішнього ринку за допомогою використання тарифних інструментів;
- в) експорт товарів за цінами нижчими від собівартості цих товарів.

21. Вставте пропущене слово:

... – дозволи, які видають державні органи на експорт або імпорт товарів у встановлених кількостях за певний проміжок часу.

22. Вставте пропущене слово:

... – грошова виплата, яка направлена на підтримку національних виробників і непрямую дискримінацію імпорту.

23. До основних напрямів діяльності ЮНКТАД не належать:

- а) міжурядові наради із залученнями експертів;
- б) допомога країнам при укладанні міжнародних зустрічних торговельних угод;
- в) проведення досліджень, аналіз стратегій та збирання даних;
- г) надання технічної допомоги країнам, що розвиваються.

24. МТЦ сприяє розвитку торгового потенціалу країн на таких рівнях:

- а) керівні органи та установи, установи сприяння торгівлі (УСТ), ТНК, малі та середні підприємства (МСП);
- б) країни, що розвиваються; УСТ; МСП;
- в) керівні органи та установи; УСТ; МСП.

25. Вкажіть на суттєву різницю між ГА ТТ і СОТ:



- а) ГАТТ не була членом ООН, а СОТ – є;
- б) ГАТТ об'єднувала розвинуті країни, а СОТ – також і такі, що розвиваються;
- в) правила ГАТТ поширювалися тільки на торгівлю товарами, а СОТ – і на послуги.

26. *Принцип «найбільшого сприяння в торгівлі» 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.

27. *Основною метою ЮНІСТРАЛ є:*

- а) рівноправне і всебічне торговельне співробітництво між країнами;
- б) розширення світової торгівлі;
- в) зміцнення співробітництва країн, що розвиваються, в сфері міжнародної торгівлі;
- г) координація роботи міжнародних організацій з питань права міжнародної торгівлі,

28. *У якому випадку вартість капіталу в обох країнах вирівнюється:*

- а) якщо країни відрізняються за забезпеченістю факторами виробництва;
- б) якщо країни не відрізняються за забезпеченістю факторами виробництва;
- в) якщо капітал не може вільно пересуватися між країнами;
- г) якщо капітал може вільно пересуватися між країнами?

29. *Вставте пропущене слово:*

... – вкладення капіталу в іноземні цінні папери, які не дають інвесторові право реального контролю за об'єктом інвестування.

30. *Вставте пропущене слово:*

... – кошти з держбюджету, які переміщуються за кордон або приймаються з-за кордону за рішенням уряду, а також за рішенням міжурядових

організацій.

31. *Вставте пропущене слово:*

... – фінансові активи, які виникають внаслідок прямого позичання коштів кредитором позичальнику, в результаті якого кредитор або не отримує жодного письмового гарантійного зобов'язання, або отримує борговий цінний папір.

32. *Вставте пропущене слово:*

... – вкладання капіталу з метою отримання довгострокового економічного інтересу в країні вкладення капіталу, що забезпечує контроль інвестора за об'єктом розміщення капіталу.

33. *Яку угоду можна назвати формою ІІІ:*

- а) переказ турецькими робітниками заробітної плати з України на батьківщину;
- б) ввезення українськими банками готівкових доларів;
- в) розміщення українським урядом облігаційної позики на євроринках;
- г) купівля «Славутичем» російського приватизованого підприємства;
- д) купівля Національним банком України доларів США на валютному ринку?

34. *Приватні боргові зобов'язання включають:*

- а) ноти, комерційні папери, розписки на пред'явника, банківські позики, облігації;
- б) зобов'язання перед міжнародними організаціями, двосторонні зобов'язання;
- в) зобов'язання перед міжнародними організаціями, двосторонні зобов'язання, ноти, комерційні папери, розписки на пред'явника, банківські позики, облігації.

35. *Реструктуризація боргу – це:*

- а) перенесення платежів та скорочення загальної суми боргу, спрямовані на підтримання платоспроможності боржників у середньо- та довгостроковій перспективі;

б) заходи, які вживаються за згодою боржників та кредиторів, які спрямовані на підтриманні платоспроможності боржників у середньо- та довгостроковій перспективі.

36. *Офіційні боргові зобов'язання поділяють на:*

а) ноти, комерційні папери, розписки на пред'явника, банківські позики, облігації;

б) зобов'язання перед міжнародними організаціями, двосторонні зобов'язання;

в) зобов'язання перед міжнародними організаціями, двосторонні зобов'язання, ноти, комерційні папери, розписки на пред'явника, банківські позики, облігації.

37. *Який з наведених способів передачі коштів не є інструментом міжнародного кредитування:*

а) розміщення коштів на депозитах;

б) міжнародні трансферти;

в) торгові кредити;

г) міжнародні позики?

38. *За типом позичальника боргові зобов'язання можуть бути:*

а) державні, гарантовані державою, приватні, концесійні;

б) державні, гарантовані державою, приватні негарантовані, міжнародних організацій;

в) державні, гарантовані державою, приватні.

39. *Еміграція приводить:*

а) до збільшення доходів працюючих і доходів власників капіталу;

б) збільшення доходів працюючих і зменшення доходів власників капіталу;

в) зменшення доходів працюючих і доходів власників капіталу.

40. *Імміграція приводить:*

а) до збільшення доходів працюючих і доходів власників капіталу;

б) збільшення доходів працюючих і зменшення доходів власників

капіталу;

в) зменшення доходів працюючих і збільшення доходів власників капіталу.

*41. Міжнародна передача технологій – це:*

а) міждержавне переміщення науково-технічних досягнень на комерційній основі;

б) міждержавне переміщення науково-технічних досягнень на комерційній або безоплатній основі;

в) міждержавне переміщення науково-технічних досягнень на комерційній або безоплатній основі між резидентами та нерезидентами.

*42. Причини обмеження міжнародної передачі технологій:*

а) відсутність економічних стимулів, політичні та соціальні фактори, слабе юридичне забезпечення, небезпека використання прогресивних технологій у воєнних цілях;

б) бажання утримати технологічне лідерство та міркування національної безпеки, політичні та соціальні фактори;

в) бажання утримати технологічне лідерство, міркування національної безпеки, міжнародні домовленості.

*43. Поняття «валюта» означає:*

а) грошову національну одиницю, що лежить в основі грошової системи;

б) тип грошової системи в даній країні;

в) іноземну валюту;

г) усі відповіді правильні;

д) усі відповіді неправильні.

*44. Якщо валютний курс, визначений методом прямого котирування, знижується, то національна валюта:*

а) дорожчає;

б) знецінюється;

в) створює оптимальний валютний простір;

г) підтримується урядом на валютному ринку.

45. *Класифікація валютних систем ґрунтується:*

а) на тому, який саме актив визнається резервним;

б) на золотому вмісті;

в) на виникненні паралельного обігу валют на ринку країни

46. *«Обмінний валютний курс» – це:*

а) кількість одиниць однієї валюти, необхідна для придбання одиниць іншої валюти;

б) ринкові ціни однієї валюти, виражені в іншій валюті;

в) сукупність цін валют, взаємопов'язаних тристороннім арбітражем;

г) усі відповіді правильні;

д) усі відповіді неправильні.

47. *Вибір валютної політики залежить від:*

а) мети економічної політики країни;

б) ступеня залежності національної економіки від процесів світового господарства;

в) внутрішньої нестабільності країни;

г) проблеми оптимального поєднання безробіття та інфляції;

д) усі відповіді правильні;

е) усі відповіді неправильні.

48. *Перевага фіксованих валютних курсів полягає в тому, що:*

а) автоматично коригують дефіцити і активи платіжних балансів;

б) зменшують ризик і невизначеність міжнародної торговельної, кредитної та інвестиційної діяльності;

в) оптимізується попит та пропозиція валюти.

49. *Перевага плаваючих валютних курсів полягає в тому, що:*

а) автоматично коригують дефіцити і активи платіжних балансів;

б) зменшують ризик і невизначеність міжнародної торговельної, кредитної та інвестиційної діяльності;

в) сприяють розширенню міжнародної торгівлі.

50. *Ямайська валютна система – це:*

- а) система договірно-фіксованих курсів і паритетів валют, що періодично переглядаються;
- б) система, яка дозволяє як фіксовані, так і плаваючі валютні курси або їх змішаний варіант;
- в) коли всі країни підтримують жорстке співвідношення між своїми запасами золота і кількістю грошей в обігу;
- г) коли всі національні валюти мають фіксований вміст золота.

51. *Активне сальдо платіжного балансу збільшиться, якщо в країні:*

- а) відбудеться виплата заборгованості за заробітною платою;
- б) зменшаться реальні процентні ставки;
- в) сповільниться темп економічного зростання.

52. *Рахунок поточних операцій платіжного балансу не охоплює:*

- а) чисті доходи від інвестицій;
- б) транспортні послуги іноземним державам;
- в) зміни в активах країни за кордоном;
- г) товарний експорт.

53. *Яке з наведених тверджень неправильне:*

- а) позитивне сальдо рахунка капіталу виникає, якщо обсяг відпливу капіталу менше іноземних інвестицій у національну економіку;
- б) рахунок капіталу і рахунок поточних операцій у сумі дорівнюють чистому експорту;
- в) відповідно до статистики національних рахунків платіжний баланс завжди збалансований;
- г) сальдо рахунку поточних операцій дорівнює чистому експорту;
- д) усі твердження правильні?

54. *Фінансовий рахунок платіжного балансу поліпшиться за рахунок таких подій:*

- а) збільшаться трансфертні перекази в країну;
- б) іноземці збільшать вкладення в державні облігації;

- в) резиденти країни збільшать інвестиції за кордон;
- г) Центральний банк збільшить обсяг купівлі іноземної валюти;
- д) немає правильної відповіді.

55. *Валютні відносини – це:*

а) міжнародний рух факторів виробництва та товарів і сукупність інструментів;

б) закріплена в міжнародних угодах форма організації валютно-фінансових відносин, які функціонують самостійно або обслуговують міжнародний рух товарів та факторів виробництва;

в) сукупність грошових відносин, що опосередковують платіжно-розрахункові операції між суб'єктами світового господарства.

56. *Зростання дефіциту поточного балансу спричинює:*

- а) падіння курсу національної валюти;
- б) зростання курсу національної валюти;
- в) зменшення пропозиції національної валюти за кордоном.

57. *Падіння курсу національної валюти спричинює:*

- а) зниження ціни експорту й імпорту;
- б) збільшення ціни експорту й імпорту;
- в) зниження ціни експорту і збільшення ціни імпорту;
- г) збільшення ціни експорту й зниження ціни імпорту.

58. *Зростання курсу національної валюти спричинює:*

- а) зниження ціни експорту й імпорту;
- б) збільшення ціни експорту й імпорту;
- в) зниження ціни експорту і збільшення ціни імпорту;
- г) збільшення ціни експорту і зменшення ціни імпорту.

59. *Конвертованість як економічну категорію можна визначити як:*

а) 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;

б) 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;

в) стан, характер економічної і валютно-фінансової системи, при якому для власників коштів у національній валюті забезпечується свобода здійснення тих чи інших операцій за кордоном.

60. *Резервні активи включають:*

а) монетарне золото, СПЗ, резервну позицію у МВФ, валютні та інші активи;

б) монетарне золото, євро, резервну позицію у МВФ, валютні та інші активи

61. *Рух валютних та фінансових ресурсів відбувається через:*

а) валютні операції, валютно-кредитне розрахункове обслуговування купівлі та продажу товарів і послуг, закордонні інвестиції, операції з цінними паперами;

б) валютні операції, валютно-кредитне розрахункове обслуговування купівлі та продажу товарів і послуг, операції з цінними паперами;

в) валютно-кредитне розрахункове обслуговування купівлі та продажу товарів та послуг, закордонні інвестиції, операції з цінними паперами.

62. *Ринок валютних деривативів включає такі сегменти:*

а) форвардний ринок, ф'ючерсний ринок, ринок валютних свопів, ринок валютних опціонів;

б) ринок спот, форвардний ринок, ф'ючерсний ринок, ринок валютних свопів, ринок валютних опціонів;

в) ринок своп, ф'ючерсний ринок, ринок валютних свопів, ринок валютних опціонів.

63. *Міжнародний фінансовий ринок складається з таких, тісно пов'язаних між собою через систему міжнародних розрахунків, сегментів:*

а) ринку валют, ринку боргових зобов'язань, ринку титулів власності, ринку фінансових деривативів;

б) ринку валют, ринку боргових зобов'язань, ринку акцій, ринку



валютних деривативів;

в) ринку боргових зобов'язань, ринку акцій, ринку валютних та фінансових деривативів.

*64. Форварди та ф'ючерси – це:*

а) угоди між двома сторонами про обмін фіксованої кількості валюти на певну дату в майбутньому за курсом або ціною, обумовленою в момент укладення угоди;

б) обмін двома валютами на основі простих стандартних контрактів з розрахунками за ними терміном до двох днів;

в) контракти, які надають право (але не зобов'язання) одному з учасників угоди купити або продати певну кількість іноземної валюти за фіксованою ціною протягом певного часу до дати закінчення контракту або тільки на певну дату;

г) операції, які поєднують купівлю-продаж двох валют на умовах негайної поставки з одночасною контругодою на певний строк з тими ж валютами.

*65. Свопи – це:*

а) угоди між двома сторонами про обмін фіксованої кількості валюти на певну дату в майбутньому за курсом або ціною, обумовленою в момент укладання угоди;

б) обмін двома валютами на основі простих стандартних контрактів з розрахунками за ними терміном до двох днів;

в) контракти, які надають право (але не зобов'язання) одному з учасників угоди купити або продати певну кількість іноземної валюти за фіксованою ціною протягом певного часу до дати закінчення контракту або тільки на певну дату;

г) операції, які поєднують купівлю-продаж двох валют на умовах негайної поставки з одночасною контругодою на певний строк з тими самими валютами.

*66. Опціони – це:*

а) обмін двома валютами на основі простих стандартних контрактів з розрахунками за ними терміном до двох днів;

б) угоди між двома сторонами про обмін фіксованої кількості валюти на певну дату в майбутньому за курсом або ціною, обумовленою в момент укладання угоди;

в) контракти, які надають право (але не зобов'язання) одному з учасників угоди купити або продати певну кількість іноземної валюти за фіксованою ціною протягом певного часу до дати закінчення контракт або тільки на певну дату;

г) операції, які поєднують купівлю-продаж двох валют на умовах негайної поставки з одночасною контругодою на певний строк з тими самими валютами.

67. *Канали, якими може ввозитись іноземна валюта – це:*

а) уповноважені банки;

б) туристи і люди, що приїхали у відрядження;

в) шлях зняття готівкової валюти з валютних рахунків підприємствами, організаціями тощо;

г) усі відповіді правильні;

д) немає правильної відповіді.

68. *Ф'ючерси – це:*

а) стандартизовані форвардні контракти на певну суму валюти, торгівля якими здійснюється на організованих біржах;

б) угоди з обміну двома валютами на основі контрактів, які передбачають розрахунки через більше ніж два робочі дні та які є структурно близькими до угод спот;

в) операції, які поєднують купівлю-продаж двох валют на умовах негайної поставки з одночасною контругодою на певний строк з тими самими валютами.

69. *Хеджування – це:*

а) компенсаційні дії, які вчиняють покупець або продавець на

валютному ринку з метою захисту свого доходу в майбутньому від зміни валютних курсів;

б) купівля-продаж валюти з метою отримання прибутку, який дорівнює різниці між курсом спот, за яким покупець купує валюту, та курсом спот, за яким він її продав;

в) форвардний продаж валюти, еквівалентної за розмірами масштабам інвестиції, плюс відсоток, який буде отриманий на інвестицію.

70. *Спекуляція* – це:

а) форвардний продаж валюти, еквівалентної за розмірами масштабам інвестиції, плюс відсоток, який буде отримано за інвестицію;

б) компенсаційні дії, які вчиняють покупець або продавець на валютному ринку з метою захисту свого доходу в майбутньому від зміни валютних курсів;

в) купівля-продаж валюти з метою отримання прибутку, який дорівнює різниці між курсом спот, за яким покупець купує валюту, та курсом спот, за яким він її продав.

71. *Арбітраж* – це;

а) компенсаційні дії, які вчиняють покупець або продавець на валютному ринку з метою захисту свого доходу в майбутньому від зміни валютних курсів;

б) форвардний продаж валюти, еквівалентної за розмірами масштабам інвестиції, плюс відсоток, який буде отримано на інвестицію;

в) купівля валюти або іншого активу на одному ринку, її негайний продаж на Іншому ринку та отримання прибутку завдяки відмінності ціни купівлі та ціни продажу;

г) купівля-продаж валюти з метою отримання прибутку, які дорівнює різниці між курсом спот, за яким покупець купує валюту, та курсом спот, за яким він її продав.

72. *Функції біржового валютного ринку полягають насамперед у:*

а) визначенні попиту валюти, встановленні валютних курсів,

визначенні довідкових курсів валют, а також у формуванні певної стратегії і тактики центрального банку країни щодо фінансово-кредитної політики та системи валютного регулювання;

б) визначенні попиту та пропозиції валюти, встановленні валютних курсів, прогнозі їх динаміки, визначенні довідкових курсів валют, а також у формуванні певної стратегії та тактики центрального банку країни щодо фінансово-кредитної політики та системи валютного регулювання;

в) визначенні попиту та пропозиції валюти, прогнозі їх динаміки, здійснення валютних операцій, також у формуванні певної стратегії і тактики центрального банку країни щодо фінансово-кредитної політики та системи валютного регулювання.

73. *Учасниками міжнародних валютних ринків є:*

а) банки, валютні біржі, брокерські фірми, зовнішньоторговельні та виробничі компанії, міжнародні валютно-кредитні та фінансові організації;

б) банки, брокерські фірми, зовнішньоторговельні та виробничі компанії, міжнародні валютно-кредитні і фінансові організації, країни (як суб'єкт господарювання);

в) банки, валютні біржі, зовнішньоторговельні та виробничі компанії, міжнародні валюти о-кредитні та фінансові організації, країна (як суб'єкт господарювання), фізичні особи.

74. *Міжнародний ринок акцій поділяється на:*

а) на зрілі ринки; ринки, що розвиваються;

б) ринок титулів власності та ринок депозитарних розписок;

в) ринок державних цінних паперів, ринок приватних цінних паперів, ринок цінних паперів міжнародних організацій.

75. *Фінансові деривативи – це:*

а) інструменти торгівлі фінансовим ризиком, ціни яких прив'язані до іншого фінансового або реального активу;

б) інструменти торгівлі фінансовим ризиком, ціни яких змінюються під впливом попиту та пропозиції.

76. Згідно з класифікацією БМР є такі типи активів, до кожного з яких або до будь-якого їх поєднання може бути прив'язаний дериватив:

- а) товари, акції, іноземна валюта, процентна ставка;
- б) товари, акції, іноземна валюта;
- в) товари, цінні папери, іноземна валюта.

77. Глобалізація означає:

- а) галузь економічної науки, яка займається ключовими планетарними проблемами сучасної і майбутньої людської цивілізації;
- б) тісну взаємодію і сплетення економічних, політичних, соціальних, правових, інформаційних, культурних та інших трансакцій на світовому терені;
- в) поширення безпосередніх і опосередкованих зв'язків між суб'єктами економічної діяльності всіх країн світу;
- г) формування єдиної для всього світового суспільства системи світогосподарських відносин;
- д) великої сили рух всесвітнього капіталу (без національних та ідеологічних відмінностей) за максимальні прибутки у мінімальні строки;
- е) систему або спосіб організації взаємозалежного виробництва;
- є) усі відповіді правильні;
- ж) правильної відповіді немає.

78. Вставте пропущене слово:

... – це процес зближення національних економік, шляхом утворення єдиного економічного простору для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, робочої сили через національні кордони.

79. Вставте пропущене слово:

... – це поглиблення міжнародних зв'язків на компактному просторі, що зветься регіоном.

80. Які форми міжнародних інтеграційних об'єднань Ви знаєте:

- а) зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз, зона преференційної торгівлі;
- б) міжнародний ринок, митний союз, спільний ринок, політичний

союз, зона преференційної торгівлі;

в) світовий ринок, зона вільної торгівлі, митний союз, валютний союз, політичний союз;

г) спільний ринок, міжнародний ринок, митний союз, зона вільної торгівлі, економічний союз.

81. *Які риси характерні для митного союзу?*

а) усунення внутрішніх тарифів;

б) усунення внутрішніх тарифів, спільний зовнішній тариф;

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

г) усунення внутрішніх тарифів, спільний зовнішній тариф, вільний рух чинників виробництва, єдина валютна система?

82. *Інтеграційне об'єднання має такі риси: усунуто внутрішні тарифи, створено спільний зовнішній тариф, здійснено вільний рух капіталу і робочої сили. Визначте природу цього об'єднання:*

а) зона вільної торгівлі;

б) митний союз;

в) спільний ринок;

г) економічний союз.

83. *Які країни є засновниками Шанхайської організації співробітництва (ШОС):*

а) Монголія;

б) Казахстан;

в) Китай;

г) Киргизія;

д) Росія;

е) Республіка Корея;

ж) Таджикистан;

з) Узбекистан.

84. *Договір про утворення Єдиного економічного простору підписали*

*країни:*

- а) Росія, Казахстан, Узбекистан, Киргизія;
- б) Росія, Білорусь, Казахстан, Узбекистан;
- в) Росія, Білорусь, Україна, Казахстан;
- г) Росія, Україна, Білорусь, Молдова.

85. *Організація Чорноморського економічного співробітництва*

*складається з:*

- а) 4-х держав;
- б) 8-ми держав;
- в) 11-ти держав;
- г) 12-ти держав.

86. *Документ, на основі якого почалося співробітництво України та*

*ЄС, має назву:*

- а) Угода про партнерство та співробітництво між ЄС та Україною;
- б) Спільна стратегія Європейського Союзу щодо України;
- в) Стратегія інтеграції України в ЄС;
- г) План дій Україна – ЄС.

87. *Визначте новітні форми залучення України до міжнародної*

*економічної системи:*

- а) Кластери;
- б) Вільні (спеціальні) економічні зони;
- в) Єврорегіони;
- г) Технопарки;
- д) Міжнародні транспортні коридори;
- є) Морські економічні райони міжнародного співробітництва;
- ж) Території пріоритетного розвитку.

88. *Які напрями притаманні підприємницької стратегії*

*міжнародної фірми:*

- а) стратегія в галузі дослідження і розвитку;
- б) технологічна стратегія;

- в) операційна стратегія;
- г) маркетингова стратегія;
- д) культурологічна стратегія;
- є) фінансова стратегія;
- ж) стратегія людських відносин?

89. *Відповідно до Кодексу поведінки ТНК, розробленого ООН, до них відносяться підприємства:*

а) ті, що мають за кордоном хоча б одну філію, дочірню чи змішану компанію;

б) з обсягом закордонних продажів 25 % і вище, оборотом у десятки мільйонів доларів і знаходяться у власності декількох країн;

в) ті, що мають дочірні компанії в двох чи декількох країнах, що здійснюють узгоджену політику і загальну стратегію з одного чи декількох центрів;

г) ті, що мають підрозділи в двох чи більше країнах, що здійснюють узгоджену політику і загальну стратегію з одного чи декількох центрів, підрозділи так зв'язані між собою, що кожний з них здатний впливати на діяльність інших, мати доступ до ресурсів і поділяти відповідальність з іншими підрозділами.

90. *Філія ТНК являє собою:*

а) відособлений підрозділ ТНК, який не є юридичною особою, розташований поза місцем перебування штаб-квартири, який здійснює захист і представлення інтересів ТНК, укладає від її Імені угоди та ін.;

б) відособлений підрозділ ТНК, який не є юридичною особою, розташований поза місцем перебування штаб-квартири, який виконує всі чи частину функцій корпорації;

в) створений шляхом передачі частини свого майна як юридична особа відособлений підрозділ ТНК;

г) підрозділ, який на 100 % належить ТНК, що не має власного балансу і не має права залучати місцевих підприємців як партнерів.



91. *Прояв подвійного оподаткування можна ідентифікувати за такою ознакою:*

- а) обкладання одного податкового об'єкту кілька разів за один податковий період;
- б) оподаткування різних об'єктів більше одного разу владою одного рівня;
- в) одночасне обкладання тим самим податком на рівні компанії і на рівні акціонерів.

92. *Країни чи відокремлені території єдиних держав, де на державному рівні для певного типу компанії, власниками яких є іноземці, встановленні значні пільги в оподаткуванні, зниженні чи скасовані вимоги до бухгалтерського обліку, частково або цілком зняті митні та торговельні обмеження – це:*

- а) спеціальна економічна зона;
- б) офшорна зона;
- в) територія пріоритетного розвитку.

93. *Вставте пропущене слово:*

... – це діяльність компанії поза юрисдикції будь-якої держави.

94. *Використання офшорних центрів, з точки зору податкового законодавства, включає легальні, заборонні та злочинні способи:*

- а) так;
- б) ні.

95. *З метою хеджування валютних ризиків використовуються:*

- а) валютні свопи, валютні споти, валютні опціони, валютні ф'ючерси, валютні форварди;
- б) валютні споти, валютні свопи з фіксованою та плаваючою ставками, валютні ф'ючерси та опціони.

в) валютні свопи, валютні ф'ючерси, валютні опціони.

96. *Уряду найвигідніше залучення інвестицій у вигляді:*

- а) прямих інвестицій;

- б) портфельних інвестицій;
- в) інших інвестицій;
- г) усіх перелічених інвестицій в однаковій мірі;
- д) немає правильної відповіді.

97. *Intel продає комплектуючі для складання і готові комп'ютери в Україну. Україна запроваджує високе імпордне мито на ввезення зібраних комп'ютерів Intel, щоб захистити українських виробників, і різко збільшує податок на прибуток іноземних компаній. Що може зробити Intel, щоб скоротити обсяг податків на прибуток, які виплачуються в Україні:*

- а) викупити в Україні частину підприємств конкурентів і застосувати занижені трансфертні ціни на поставки комплектуючих для цих підприємств;
- б) створити в Україні свою філію і застосувати завищені трансфертні ціни на поставки комплектуючих для цієї філії;
- в) створити в Україні СП і застосувати занижені трансфертні ціни на поставки комплектуючих?

98. *Валютні ризики – це:*

- а) група ризиків, які виникають внаслідок використання декількох валют у міжнародних угодах;
- б) ризики, які пов'язані зі зміною в майбутньому валютного курсу та ціни;
- в) ризики, які виникають у зв'язку зі збоями в системі міжнародних розрахунків за валютними операціями.

99. *Dell продає в Україну комп'ютери та комплектуючі для їх складання на місцевих підприємствах. Україна запроваджує високе імпордне мито на ввезення готової продукції Dell, щоб захистити українські складальні підприємства, і різко збільшує податок на прибуток іноземних компаній. Що може зробити Dell, щоб не віддати частку українського ринку місцевим конкурентам:*

- а) шляхом прямого інвестування створити свою філію в Україні;
- б) припинити поставки комплектуючих на українські підприємства;

в) застосувати трансфертні ціни?

100. *EMC вирішила здійснити прямі інвестиції у підприємства комп'ютерної промисловості України. Як найефективніше EMC може гарантувати цілісність своїх активів в Україні:*

- а) застрахувати свої інвестиції в західній страховій компанії;
- б) застрахувати свої інвестиції в українській страховій компанії;
- в) отримати урядові гарантії?

## Література

1. *Ван Хорн Дж. К.* Основы управления финансами. – М.: Финансы и статистика, 1999.
2. *Гіл Ч.* Міжнародний бізнес. – К.: Основи, 2001.
3. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ / Кер. авт. кол. і наук. ред. Циганкова Т.М. – К., КНЕУ, 2003.
4. *Грейсон Дж. К., О'Делл К.* Американский менеджмент на пороге XXI века, – М.: Экономика, 1995.
5. *Гриффин Р., Пастей М.* Международный бизнес. – СПб: Питер, 2006.
6. *Денберг Р. Л.* Международное налогообложение. – М: ЮНИТИ, 1997.
7. *Друкер П.* Як забезпечити успіх у бізнесі. – К.: Україна 1994.
8. *Дэниелс Дж. Д., Радеба Ли Х.* Международный бизнес: Учебник. – М.: Дело, 1994.
9. Економіка зарубіжних країн: Навч. посібник / За ред. Козака Ю. Г., Ковалевського В. В. – К.: ЦУЛ, 2007.
10. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств. Навч. посібник / За ред. Козака Ю. Г., Сіваченка І. Ю., Логвінової Н. С. – К.: ЦНЛ, 2006.
11. *Киреев А. П.* Международная экономика: В 2-х ч. – Ч. II. Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование: Учеб. пособие для вузов. М.: Международные отношения, 1999.
12. *Киреев А. П.* Международная экономика: В 2-х ч. – Ч. I. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учебное пособие для вузов. – М.: Международные отношения, 1997.
13. *Котлер Ф.* Маркетинг. Менеджмент. – СПб: Питер, 1998.
14. *Кругман П. Р., Обстфельд М.* Международная экономика – Учебник. – СПб: Питер, 2004.
15. *Линдерт П. Х.* Экономика мирохозяйственных связей: Учебник. – М.: Прогресс, 1992.
16. *Лук'яненко Д. Г.* Економічна інтеграція і глобальні проблеми

сучасності: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2005.

17. *Луцишин З.* Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації. – К.: Видавничий центр «Друк», 2002.

18. *Макконнелл К. Р., Брю С.Л.* Экономикс: принципы, проблемы и политика. – В 2 т.; Т. I. – М.: Республика, 1992.

19. *Макконнелл К. Р., Брю С.Л.* Экономикс: принципы, проблемы и политика. – В 2 т.; Т. II. – М.: Республика, 1992.

20. *Мартин Г.-П., Шуман Х.* Западня глобалізації: атака на процвітання і демократію. – М.: АЛЬПИНА, 2001.

21. *Маршалл А.* Принципы политической экономии. Т. II: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1984.

22. *Международные стратегии экономического развития: Учебное пособие / Под общей редакцией академика Пахомова Ю.Н.* – Киев-Донецк, 2001.

23. *Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф.* Основы менеджмента. – М.: Дело, 1995.

24. *Міжнародна економіка: Навч. посібник / За ред. Козака Ю.Г., Логвинової Н.С., Осипова В.М.* – К.: ЦУЛ, 2008.

25. *Міжнародна економіка: Навч. посібник / За ред. Козака Ю.Г., Ржепішевський К.І., Ковалевський В.В.* – К.: ЦУЛ, 2004.

26. *Міжнародна інвестиційна діяльність: Підручник / За ред. Лук'яненка Д. Г.* – К.: КНЕУ, 2003.

27. *Міжнародне оподаткування. Навч. посібник / За ред. Козака Ю. П., Логвинової Н. С.* – К.: ЦНЛ, 2005.

28. *Міжнародні організації: Навч. посібник / За ред. Козака Ю. Г., Ковалевського В. В.* – К.: ЦУЛ, 2007.

29. *Міжнародні стратегії економічного розвитку. Навч. посібник / За ред. Козака Ю. Г., Єханурова Ю. І., Ковалевського В. В.* – : ЦНЛ, 2005.

30. *Міжнародні фінанси: Навч. посібник / За ред. Козака Ю. Г., Логвинової Н. С., Ковалевського В. В.* – К.: ЦУЛ, 2007.

31. *Міжнародні фінанси: Підручник / За ред. О. І. Рогача.* – К.: Либідь,

2003.

32. *Новицький В. Є.* Міжнародна економічна діяльність України. Підручник. – К.: КНЕУ, 2003.

33. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Начала, 1997.

34. *Овчинников Г. П.* Международная экономика: Учеб. пособие. – СПб: Изд.-во Михайлова В.А., 1999.

35. ООН: основные факты. Справочник. – М.: Весь мир, 2000.

36. Основи міжнародної торгівлі: Навч. посібник / За ред. Козака Ю. Г., Логвінової Н. С. – К.: ЦУЛ, 2005.

37. *Пахомов Ю. М., Лук'яненко Д. Г., Губський Б. В.* Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі. – К.: Україна, 1997.

38. *Пебро М.* Международные экономические, валютные и финансовые отношения. – М.: Прогресс, 1994.

39. *Портер М.* Международная конкуренция: Учебник, – М.: Международные отношения, 1998.

40. *Пугель Томас А., Линдерт Питер Х.* Международная экономика. – М.: Дело и Сервис, 2003.

41. *Рогач О.* Міжнародні інвестиції: теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій. Підручник. – К.: Либідь, 2005.

42. *Рокоча В. В.* Міжнародна економіка. – К.: Таксон, 2003.

43. *Рут Ф. Р., Філіпенко А. С.* Міжнародна торгівля та інвестиції: Підручник. – К.: Основи, 1998.

44. *Сальваторе Д.* Международная экономика / Пер. с англ. – М.: Ин-т внеш. экон. связей и управления, 1998.

45. *Стігліц Джозеф Е.* Економіка державного сектора / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К.: Основи, 1998.

46. *Татеиси К.* Вечный дух предпринимательства. – К.: Укрзакордонвизасервис, 1992.

47. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності:

Навч. посібник / За ред. С.О. Якубовського, Ю.Г. Козака, – К.: ЦНЛ, 2006.

48. *Уильямсон О.* Экономические институты капитализма. – СПб.: Питер, 1996.

49. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: У 2 т. – Т. 1 / Д. Г. Лук'яненко, Л. Л. Антонюк та ін.; За заг. ред. Д. Г. Лук'яненко, А.М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2006.

50. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств: Навч. посібник / За ред. Сіваченка І. Ю., Козака Ю. Г., Єханурова Ю. І. – К.: ЦНЛ, 2006.

51. *Філіпенко А.С., Будкін В.С., Гальчинський А. С, Геєць В. М, Дудченко М. А.* Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть: Навч. посібник для студ. вищих навч. закладів. – К.: Либідь, 2002.

52. *Фомичев В. И.* Международная торговля: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2001.

53. *Фридмен М.* Если бы деньги заговорили... – М.: Дело, 2002.

54. *Хорошковський В. І.* Співробітництво України з міжнародними фінансовими організаціями: еволюція, теорія, практика. – К.: Інтеллект, 2002.

55. *Хэррис Дж. М.* Международные финансы. – М.: Международные отношения, 1996.

56. *Циганкова Т. М., Петрашко Л. П., Кальченко Т. В.* Міжнародна торгівля: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001.

57. *Шемет Т.С.* Теорія і практика валютного курсу: Навч. посібник/ За ред. О. І. Рогача. – К.: Либідь, 2006.

58. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982.

59. *Энг М.В., Лис Ф.А., Мауер Л. Дж.* Мировые финансы. – М.: ДеКА, 1998.

60. *Fundamentals of International Business.* –N.Y.: South-Western College Pub. 2003.

61. *Hospers G.-J. Regional Economic Change in Europe: A Neo-Schumpeterian –Vision.* – Munster /London; LIT; 2004.
62. *International Business: Competing in the Global Marketplace* – N.Y. McGraw-Hill / Irwin, 2005.
63. *International Business* – N.Y.: Prentice Hall. 2006.
64. *International Business: The Challenges of Globalization.* – N.Y.: Prentice Hall. 2007.
65. *International Business* – N.Y.: The Dryden Press, 2005.
66. *International Economics.* – N.Y.: McGraw-Hill / Irwin, 2006.
67. *International Economics.* – N.Y.: Prentice Hall. 2005.
68. *International Economics.* – South-Western College Pub. 2006.
69. *International Economics: Theory and Policy.* – L.: Addison Wesley. 2005.
70. *Introduction to International Relation: Theories and Approaches.* – Oxford. Oxford University Press, USA. 2003.
71. *Neutze J., Karatnycky A. Corruptions, Democracy and Investment in Ukraine.* – W.: RJI, October, 2007.
72. *Regional Perspectives on Globalization.* – N.Y.: Palgrave Macmillan. 2007.
73. *Ukraine, Country Commercial Guide,* U.S. Department of State, Washington, 2004.





**Чучка Іван Михайлович** – доцент кафедри економіки та менеджменту Мукачівського державного університету, кандидат економічних наук, член-кореспондент Української Академії інформатики, закордонний член Угорської академії наук, спеціаліст в галузі світового господарства, міжнародних економічних відносин. Співавтор 3 монографій і більш ніж 50 наукових публікацій з питань прикордонних економічних відносин і міжнародного маркетингу, а також 3 підручників, посібників з грифом МОН України для студентів напрямів підготовки «Менеджмент» та «Економіка і підприємництво».



**Гевці Іван Іванович** – старший викладач кафедри економіки та менеджменту Мукачівського державного університету, співавтор розробки і впровадження проектів СЕЗ «Закарпаття», «Карпатський Єврорегіон», більш ніж 20 років займав керівні посади в області щодо керівництва регіональними зовнішньоекономічними відносинами, автор багатьох публікацій з проблем прикордонних економічних відносин.



**Білак Георгій Георгійович** – старший викладач кафедри економіки та менеджменту Мукачівського державного університету, працює в галузі мікроекономіки, співавтор збірника тестових завдань з грифом МОН України для студентів напряму підготовки «Менеджмент».

