

І. В. Амеліна, Т. Л. Попова, С. В. Владимиров

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

*Рекомендовано Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України для студентів
вищих навчальних закладів*

«Видавництво «Центр учбової літератури» Київ - 2013

УДК 339.9(075.8)

ББК 65.5я73

А 61

Гриф надано

*Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України (Лист № 1/11-19451 від
18.12.2012 р.)*

Рецензенти:

О. С. Шаріпова - доктор економічних наук, доцент, професор кафедри адміністрування Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля (м. Луганськ);

В. М. Гончаров - доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємств і управління трудовими ресурсами Луганського національного аграрного університету (м. Луганськ);

Н. А. Куликова - кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та управління Донбаського державного технічного університету (м. Алчевськ).

Амеліна І В. Міжнародні економічні відносини [текст] : навч. посіб. / Амелі- А
61 на І. В., Попова Т. Л., Владимиров С. В. - К. : «Центр учбової літератури»,
2013. - 256 с.

ISBN 978-617-673-201-3

Навчальний посібник відповідає освітньо-професійній програмі за курсом «Міжнародні економічні відносини». У навчальному посібнику розглянуто передумови, зміст, структуру, специфіку і тенденції розвитку міжнародних економічних відносин. Особлива увага приділяється аналізу формам міжнародних економічних відносин, міжнародній торгівлі, міжнародному руху факторів виробництва, економічній інтеграції та проблемам науково технічного обміну і міжнародного бізнесу в цілому.

Пропонується для студентів вищих навчальних закладів.

УДК 339.9(075.8) ББК 65.5я73

ISBN 978-617-673-201-3

© І. В. Амеліна, Т. Л. Попова, С. В. Владимиров., 2013.

© «Видавництво «Центр учбової літератури», 2013.

ЗМІСТ

<i>вступ</i>	7
Розділ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	9
Тема 1. Міжнародні економічні відносини як навчальна дисципліна і економічна категорія	9
1. Предмет і завдання курсу «МЕВ»	9
2. Сутність, об'єкти і суб'єкти МЕВ, рівні розвитку	10
3. Економічні закони і принципи розвитку МЕВ	14
Термінологічний словник	16
Питання для самоконтролю	16
Рекомендована література	17
Тема 2. Міжнародні економічні відносини в системі світового господарства	19
1. Передумови розвитку МЕВ як структурного елементу світового господарства	19
2. Класифікація національних економік в системі МЕВ	22
3. Форми МЕВ	25
4. Середовище дії системи МЕВ	27
Термінологічний словник	30

Питання для самоконтролю	31
Рекомендована література.....	31
Розділ 2. ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	33
Тема 3. Міжнародні торговельні відносини.....	33
1. Міжнародна торгівля як основна форма МЕН, її структура та динаміка розвитку.....	33
2. Основні показники міжнародної торгівлі.....	36
3. Показники кон'юнктури світових товарних ринків.....	40

4. Ціноутворення на світовому ринку.....	40
5. Види і форми міжнародної торгівлі.....	41
6. Регулювання міжнародних торговельних відносин.....	42
Термінологічний словник.....	44
Питання для самоконтролю.....	44
Рекомендована література.....	45
Тема 4. Міжнародна торгівля послугами.....	46
1. Система міжнародних послуг.....	46
2. Транспортні послуги.....	49
3. Туристичні послуги.....	52
4. Комерційні послуги.....	55
5. Інформаційні послуги та телекомунікації.....	63
6. Освітні послуги.....	66
7. Регулювання міжнародної торгівлі послугами.....	68
Термінологічний словник.....	69
Питання для самоконтролю.....	70
Рекомендована література.....	70
Тема 5. Міжнародний рух капіталу.....	72
1. Міжнародний рух капіталу: сутність та причини.....	72
2. Сутність міжнародного кредиту, його види та форми.....	75
3. Міжнародна інвестиційна діяльність.....	81
4. Світовий фінансовий ринок та його структура.....	86
5. Проблема заборгованості та можливі шляхи її розв'язання.....	88
Термінологічний словник.....	89
Питання для самоконтролю.....	91
Рекомендована література.....	91
Тема 6. Світова валютна система і валютні відносини.....	93
1. Поняття світової валютної системи.....	93
2. Елементи валютної системи.....	94
3. Еволюція світової валютної системи.....	97
4. Валютний курс, його види і системи.....	107
5. Валютна політика і її завдання.....	109
6. Міжнародні валютно-кредитні і фінансові організації.....	113
Термінологічний словник.....	121
Питання для самоконтролю.....	122
Рекомендована література.....	122
Тема 7. Міжнародні розрахунки.....	124
1. Сутність міжнародних розрахунків.....	124
2. Валютні умови міжнародних розрахунків.....	125
3. Види платежу.....	128
4. Форми розрахунку.....	131
5. Засоби розрахунку.....	137
6. Використання банківських гарантій у міжнародних розрахунках.....	139

Термінологічний словник	141
Питання для самоконтролю	142
Рекомендована література	142

Тема 8. Міжнародна міграція робочої сили 144

1. Сутність і особливості міжнародної міграції робочої сили (ММРС)..... 144
2. Сутність та основні риси світового ринку праці..... 146
3. Основні види і центри ММРС
4. Регулювання ММРС
5. Соціально-економічні наслідки ММРС
6. Інтеграція України у світовий ринок праці

Термінологічний словник	158
Питання для самоконтролю	159
Рекомендована література	159

Тема 9. Міжнародні науково-технічні зв'язки 161

1. Світовий ринок технологій
2. Міжнародні некомерційні науково-технічні зв'язки
3. Міжнародне спільне проведення науково-технічних досліджень . .
4. Міжнародні комерційні науково-технічні зв'язки.....
5. Ліцензійна торгівля технологіями між країнами
6. Інші форми технологічного обміну
7. Міжнародне регулювання передачі технологій

Термінологічний словник	182
Питання для самоконтролю	182
Рекомендована література	183

**Розділ 3. КЛЮЧОВІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ
МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН** 184

Тема 10. Міжнародна економічна інтеграція 184

1. Сутність міжнародної економічної інтеграції..... 184
2. Фактори розвитку МЕІ і її значення
3. Основні форми МЕІ.....
4. Особливості процесів міжнародної економічної інтеграції.....
5. Європейський Союз
6. Участь України в міжнародних інтеграційних процесах.....

Термінологічний словник	205
Питання для самоконтролю	206
Рекомендована література	207
Тема 11. Глобалізація та глобальні проблеми людства	208
1. Сутність та основні ознаки процесу глобалізації сучасного світового господарства	208
2. Наслідки глобалізації та антиглобалізм	211
3. Фінансова глобалізація	214
4. Глобальні проблеми	219
Термінологічний словник	223
Питання для самоконтролю	223
Рекомендована література	224
Тема 12. Міжнародні корпорації у світовому господарстві	226
1. Сутність поняття «транснаціональна корпорація»	226
2. Причини виникнення ТНК	228
3. Етапи еволюції транснаціональної діяльності корпорацій	229
4. <u>Типи</u> ТНК	231
5. ТНК як агент глобалізації світової економіки	234
6. Середовище функціонування транснаціональних корпорацій	235
Термінологічний словник	237
Питання для самоконтролю	237
Рекомендована література	238
<i>ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ РІВНЯ ЗНАНЬ</i>	<i>239</i>
<i>СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ</i>	<i>251</i>

ВСТУП

Поглиблення міжнародної господарської співпраці дозволяє використовувати світовий досвід щодо здійснення регіональних перетворень. Це обумовлює зростання ролі міжнародних економічних відносин та їх вивчення в контексті розвитку вітчизняної економіки. Звичайно, Україна, як член світового співтовариства не повинна стояти на узбіччі сучасних процесів глобалізації, а має вести активний пошук форм і методів участі в міжнародній співпраці. А, отже до розв'язання проблем міжнародних економічних відносин залучатимуться все більше і більше вітчизняних фахівців. Успішна їх діяльність залежатиме від набутих навичок і вмінь. Вивчення дисципліни «Міжнародні економічні відносини» підвищить рівень компетенції фахівців, стане вагомим фактором їх конкурентоспроможності як в Україні, так і за її межами.

Метою навчальної дисципліни є формування системи теоретичних знань і практичних навичок в поглибленому освоєнні загальних закономірностей розвитку міжнародної економіки, вивченні особливостей основних форм міжнародних економічних відносин.

Завдання дисципліни спрямовані на формування у студентів компетентності щодо:

- розуміння суті МЕВ, взаємозв'язків їх форм, суб'єктів та рівнів;
- вміння аналізувати і оцінювати економічне, політико-правове, соціально-культурне середовище та інфраструктуру МЕВ;
- принципів і законів розвитку МЕВ;
- форм, методів і механізмів регулювання міжнародної торгівлі;
- процесів міжнародного поділу праці, спеціалізації та кооперування;
- процесів міграції робочої сили та руху капіталу;
- одержання знань з основних питань та проблем функціонування світової валютної системи, методології міжнародних розрахунків;
- розуміння логіки, напрямів і форм розвитку процесів міжнародної економічної інтеграції;
- напрямків міжнародного науково-технічного обміну, методів бізнес-інжинірингу, системних інновацій;
- сучасних процесів трансформації та глобалізації;
- вміння використовувати одержані знання у практичній зовніш-

ньюекономічній діяльності України, враховуючи тенденції і перспективи розвитку міжнародних економічних відносин.

Предмет дисципліни — сучасна система міжнародних економічних відносин, взаємодія суб'єктів світового економічного простору на етапі його трансформації та глобалізації.

Саме це обумовило структурну побудову навчального посібника. Він включає 12 тем, які логічно об'єднані у три розділи.

У першому розділі розглянуто теоретичні основи МЄВ, зокрема в аспекті навчальної дисципліни та економічної категорії, а також роль у світовому господарстві.

У другому розділі вивчаються основні форми МЄВ: міжнародна торгівля, міжнародні послуги, міжнародна міграція капіталу, міжнародні валютні та розрахункові операції, міжнародна міграція робочої сили, міжнародний науково-технічний обмін.

Третій розділ присвячено сучасним ключовим проблемам розвитку МЄВ — процесам інтеграції, глобалізації та транснаціоналізації.

Студенти опановують основний зміст кожної теми відповідно до структури шляхом вивчення викладеного у навчальному посібнику матеріалу і рекомендованої літератури. В кінці кожної теми наведено ключові поняття. За допомогою контрольних питань студенти проводять самоперевірку отриманих знань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

ТЕМА 1

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ ЯК НАВЧАЛЬНА ДИСЦИПЛІНА І ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

1. Предмет і завдання курсу «МЄВ».
2. Сутність, об'єкти і суб'єкти МЄВ, рівні розвитку.
3. Економічні закони і принципи розвитку МЄВ.

Мета — розкриття предмету і завдання курсу «МЄВ», визначення основних суб'єктів і об'єктів міжнародних економічних відносин та законів і принципів їх розвитку.

Міні-лексикон: міжнародні економічні відносини, відкритість економіки

країни, механізм МЕВ, міжнародна економіка, об'єкти МЕВ, рівні МЕВ, суб'єкти МЕВ.

1. Предмет і завдання курсу «МЕВ»

У предмет курсу МЕВ входить вивчення двох складових:

- власне «Міжнародні економічні відносини»;
- механізм їх реалізації.

Суттєвість МЕВ полягає у тому, що це:

- головна складова СГ, оскільки є базою його розвитку;
- система суспільно-виробничих зв'язків, що виходять за територіальні межі держави;
- спосіб взаємодії між господарчими суб'єктами різних країн з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ.

Механізм МЕВ включає правові норми та інструменти їх реалізації (міжнародні економічні договори, угоди, «кодекси», хартії і т.д.), від

повідну діяльність міжнародних економічних організацій, спрямовану на реалізацію цілей щодо розвитку МЕВ.

Завданням вивчення курсу «МЕВ» є отримання знань про:

- сутність МЕВ, види, форми, рівні, закономірності, принципи, фактори, тенденції та проблеми їх розвитку;
- середовище розвитку МЕВ;
- категорійний апарат у сфері МЕВ;
- види та форми світових інтеграційних процесів;
- діяльність міжнародних економічних організацій.

Реалізуючись, МЕВ стають самостійним явищем, що підпорядковується власним законам, формою існування і розвитку світового господарства, його внутрішнім механізмом.

Значення МЕВ:

- є частиною процесу розширеного відтворення в світі;
- визначають темпи і пропорції розвитку світового господарства, забезпечують світові міжгалузеві і регіональні економічні зв'язки;
- беруть участь у формуванні економіки ХХІ століття;
- є невід'ємною частиною розвитку економіки кожної країни, посилюють взаємозалежність країн;
- створюють систему міжнародної економічної та військової безпеки;
- згладжують соціально-економічні відмінності між країнами;
- сприяють економічному розвитку країн та формуванню економічної єдності світу.

2. Сутність, об'єкти і суб'єкти МЕВ, рівні розвитку

МЕВ мають декілька визначень:

Міжнародні економічні відносини — це сукупність суспільно виробничих зв'язків суб'єктів світового господарства.

Міжнародні економічні відносини — система зв'язків національних економік різних країн, яка ґрунтується на міжнародному поділі праці.

Міжнародні економічні відносини — система господарських зв'язків фізичних та юридичних осіб на інтернаціональному рівні, на рівні держав, групи держав, міжнародних економічних організацій, що орієнтовані на реалізацію їхніх потреб.

Система МЕВ — це динамічна сукупність взаємозв'язків суб'єктів світового господарства, яка проявляється як цілісне утворення.

Між країнами існують різні відносини: політичні, наукові, культурні. Країни співробітничать в різних галузях: організують міжнародні виставки картин, обмінюються артистами, науковцями, досвідом в області техніки, захисту навколишнього середовища.

Міжнародні економічні відносини (МЕВ) — одна із форм міжнародних

відносин. МЕВ опосередковують здійснення інших форм міжнародних відносин. Наприклад, для нормального функціонування науково-технічних зв'язків між країнами необхідним є міжнародний ринок науково-технічної продукції. Крім того МЕВ — це система економічних зв'язків з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання продуктів, що вийшли за рамки національних кордонів.

Продукт може вироблятися на основі кооперації виробничих ресурсів двох або декількох країн. Суб'єкти різних країн можуть обмінюватися товарами внаслідок чого виробництво і споживання певного товару буде знаходитись в різних країнах. Міжнародні відносини розподілу — це відносини, які виникають з приводу а) розподілу факторів виробництва (засобів виробництва, робочої сили) між країнами; б) розподілу продуктів економічної діяльності серед суб'єктів із різних країн; в) розподілу доходів між учасниками МЕВ.

Економічний зміст МЕВ проявляється між суб'єктами світового господарства за фазами процесу відтворення:

1. МЕВ у сфері виробництва — це відносини, що складаються між суб'єктами світового господарства безпосередньо у матеріальному виробництві.

Основні форми МЕВ:

- спільне будівництво господарських об'єктів;
- СП;
- міжнародна спеціалізація і кооперація виробництва;
- прямі виробничі зв'язки.

2. МЕВ у сфері розподілу — це відносини, що складаються між суб'єктами світового господарства з приводу розподілу матеріальних, трудових ресурсів і фінансових коштів.

Основні форми МЕВ:

- розвиток спільного підприємництва;
- міжнародний рух капіталу;
- міжнародна міграція робочої сили.

3. МЕВ у сфері обміну — це відносини, що складаються між суб'єктами світового господарства з приводу купівлі-продажу товарів, капіталів, робочої сили і послуг.

Проявляються в міжнародних торговельних відносинах.

4. МЕВ у сфері споживання — це відносини, що складаються між суб'єктами світового господарства з приводу покриття їх потреб за рахунок взаємних поставок або продукції спільних господарських об'єктів.

Об'єкти МЕВ — це те, на що направлена господарська діяльність суб'єктів світового господарства (предмет їх господарської діяльності):

- експорт (імпорт) товарів;
- експорт (імпорт) послуг;
- здійснення господарської діяльності закордоном;

- міжнародна спеціалізація виробництва;
- міжнародна кооперація виробництва;
- міжнародні фінансові операції;
- міжнародні науково-технічні зв'язки;
- експорт (імпорт) капіталу;
- спільне підприємництво;
- оренда машин та обладнання (міжнародний лізинг);
- зустрічна торгівля;
- організація та участь у міжнародних виставках, ярмарках і тендерах.

Суб'єкти МЕВ — це фізичні та юридичні особи, які приймають участь у реалізації міжнародних господарських контрактів, договорів, угод.

1. Держава — як суб'єкт міжнародних економічних відносин це суверене утворення, яке має верховну владу на своїй території та незалежність відносно до інших держав.

Державні установи, підприємства купують на світовому ринку продукцію та послуги; постачають економічним суб'єктам із інших країн товари. Крім того, держави покликані створювати для вітчизняних підприємств сприятливі умови виходу на міжнародні ринки. Таким чином держава реалізує як пряму участь у МЕВ (через міждержавні відносини, державні підприємства, державні органи влади), так і побічну (формування умов для здійснення МЕВ всіма іншими учасниками).

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

- Міністерство іноземних справ — сприяє визначенню зовнішньо-економічних орієнтирів країни, забезпеченню зовнішньоекономічних інтересів національних експортерів та імпортерів;

- Міністерство зовнішньої торгівлі — здійснює функції регулювання та контролю у галузі зовнішньої торгівлі; розробляє проекти торгових угод і конвенцій з питань зовнішньої торгівлі; проводить переговори з іноземними державами; займається питаннями митної політики; видає експортні та імпорتنі ліцензії;

- Центральний банк країни — впливає на зовнішньоекономічну діяльність економічних суб'єктів валютно-фінансовими інструментами і насамперед, регулюванням курсу національної валюти. Останній безпосередньо впливає на експортно-імпортні потоки.

2. Групи держав — інтеграційні об'єднання держав.

3. Міжнародні організації — формування та об'єднання, які приймають участь у МЕВ залежно від цілей, завдань та напрямків їх діяльності. Міжнародні організації систематизують за наступними ознаками:

- юридична природа (міжурядові, позаурядові);
- склад учасників (універсальні, регіональні);
- масштаби діяльності (загального характеру, спеціальної компете-

нції);

- характер діяльності (координуючі, оперативної дії, консультативні);
- термін діяльності (постійної дії, періодичної дії, тимчасові).

Деякі міжнародні організації, акумулюють значні кошти і мають відповідні повноваження. Вони істотно впливають як на розвиток тієї чи іншої сфери міжнародної діяльності, так і на національний економічний розвиток.

4. Фізичні особи — це особи, які наділені правоздатністю та дієздатністю, переважно виступають як комерсанти або підприємці.

5. Юридичні особи — це об'єднання, які наділені відокремленим майном, діють від свого імені і в межах свого майна, мають права та обов'язки і від свого імені виступають як сторона громадських відносин (все це закріплено в установчих документах юридичної особи, підсилено власною печаткою та відображено на банківському рахунку).

Діяльність підприємств в міжнародній сфері виявляється в:

- а) купівлі іноземних факторів виробництва;
- б) продажу виробленої продукції на міжнародному ринку;
- в) операціях на міжнародних фінансових ринках.

Специфічними суб'єктами МЄВ є міжнародні підприємства:

- багатонаціональні корпорації (міжнародні за капіталом, управлінням та сферами діяльності);
- міжнародні СП (підприємства, які об'єднують різнонаціональних партнерів в інвестуванні, управлінні підприємством, розподілі прибутків та ризиків).

6. ТНК.

7. Об'єднання фізичних осіб, юридичних осіб, фізичних та юридичних осіб.

8. Представники іноземних фірм.

9. Місцеві органи влади.

10. Інші держави, що діють через своїх представників на території даної країни.

Рівні розвитку МЄВ:

1. Загеографічною (територіальною) ознакою виділяють наступні рівні:

— інтернаціональний — синтез усіх економічних взаємовідносин між країнами;

— регіональний — економічні відносини регіонів та інтеграційних об'єднань;

— національний — МЄВ окремих країн.

2. Заекономічною ознакою виділяють:

— економічні контакти — найпростіші економічні зв'язки, мають епізодичний характер, регулюються одноразовими угодами;

— економічна взаємодія — стійкі економічні зв'язки, що ґрунтуються на міжнародних договорах та угодах на тривалий строк (5-10 р.)

— економічне співробітництво — міцні економічні зв'язки на основі спільних, раніше розроблених і узгоджених намірів, закріплених у довгострокових економічних договорах (до 25 років);

— економічна інтеграція — вищий рівень розвитку МЕВ, об'єднання економік країн, проведення погодженої державної політики у взаємних відносинах та у відносинах з третіми країнами.

3. Засуб'єктами діяльності:

— мікроекономічні — підприємства, фірми, особи;

— макроекономічні — країни;

— наднаціональні — міжнародні організації та інтеграційні об'єднання.

3. Економічні закони і принципи розвитку МЕВ

Основні економічні закони розвитку МЕВ і світового господарства:

1. *Закон вартості* — це об'єктивний економічний закон товарного виробництва, згідно з яким обмін товарів здійснюється на засадах суспільно необхідних витрат праці, це закон еквівалентного (рівноцінного) обміну товарів. Різниця між інтернаціональними і національними витратами складає величину економічної вигоди країни з більш продуктивною працею.

2. *Закон попиту і пропозиції* — чим більша пропозиція товарів, тим меншим є попит і нижчі ціни на товари, і навпаки.

3. *Закон нерівномірного економічного розвитку*. Форми прояву закону:

— нерівномірна участь країн у світовій торгівлі;

— поділ країн на експортерів та імпортерів різних рівнів;

— дискримінація окремих країн у світовій торгівлі.

4. *Закон міжнародної конкуренції* — обумовлює конкурентну боротьбу між суб'єктами СГ.

Цей закон потребує постійного удосконалення товарів і зменшення витрат на виробництво.

5. *Закон інтернаціоналізації господарського життя* — проявляється у посиленні економічної єдності і взаємозалежності між країнами у розвитку процесів глобалізації. Вимагає розвитку постійних і тісних зв'язків між суб'єктами СГ.

6. *Закон міжнародного поділу праці* — вищий ступінь поділу праці, пов'язаний з виходом останнього за межі господарства окремої країни; це спеціалізація та кооперація окремих країн, на виробництві окремих товарів, для обміну ними.

7. *Закон міжнародної економічної інтеграції*.

8. *Закон пропорційності розвитку* — існують структурні елементи і відповідне співвідношення між ними.

9. *Закон відповідності продуктивних сил характеру розвитку виробничих відносин* — рівень розвитку виробничих сил визначає форму розвитку виробничих відносин.

10. *Закон зростання продуктивності праці* — постійне скорочення витрат на виробництво одиниці продукції передбачає зростання виробництва.

11. *Закон нагромадження* — необхідність капіталізації частини доходів у цілях розвитку МЕВ. Проявляється в інвестиціях.

Загальні і спеціальні принципи розвитку МЕВ відображають тенденції і особливості правового регулювання ЗЕД.

Загальні принципи МЕВ:

1. *Суверенітет* — право на здійснення внутрішньої та зовнішньої політики окремими державами.

2. *Мирного співіснування* — право держав на мирне розв'язання суперечок.

3. *Рівності*.

4. *Співробітництва держав з метою розвитку*.

5. *Невтручання* — виключає можливість застосування тиску, різних економічних санкцій, введення обмежень.

6. *Добросовісного виконання міжнародних зобов'язань*.

7. *Взаємної вигоди*.

Спеціальні принципи МЕВ:

1. Розвитку міжнародних економічних відносин — держави мають сприяти розвиткові МЕВ.

2. Юридичної рівності і недопущення економічної дискримінації прав — кожна країна має право на рівні умови в МЕВ.

3. Свободи вибору форм організації ЗЕД — держава лише регулює ЗЕД, відсутня монополія держави на ЗЕД.

4. Невід'ємного суверенітету держав з приводу їх ресурсів і економічної діяльності — право держав на володіння і використання своїх ресурсів.

5. Найбільшого сприяння — надання країною іншій країні пільгового режиму співробітництва.

6. Національного режиму при здійсненні МЕВ — прирівнювання прав іноземних суб'єктів ЗЕД до національних.

7. Однакові вимоги щодо виконання національного законодавства для всіх суб'єктів МЕВ.

Термінологічний словник

Відкритість економіки країни — взаємодія національної економіки із зовнішнім світом. Це поняття, яке протилежне категоріям «замкнутість національної економіки», «самодостатність національного господарства».

Рівень відкритості національної економіки залежить від характеру і величини обмежень, які заважають руху товарів, капіталів, робочої сили в країну та з країни.

Лібералізація зовнішньоекономічної діяльності — процес зменшення або повної ліквідації різного роду обмежень та перешкод, які гальмують рух товарів, капіталів, послуг, робочої сили через кордон країни. Лібералізація, зокрема, призводить до посилення конкуренції між національними та зарубіжними виробниками.

Механізм МЕВ включає правові норми та інструменти їх реалізації (міжнародні економічні договори, угоди, «кодекси», хартії і т.д.), відповідну діяльність міжнародних економічних організацій, спрямовану на реалізацію цілей щодо розвитку МЕВ.

Міжнародна економіка — теорія, яка описує закономірності взаємодії економічних суб'єктів різних країн.

Міжнародні економічні відносини — торговельні, валютно-фінансові та інші економічні відносини, які виникають між економічними суб'єктами різних країн.

Об'єкти МЕВ — це те, на що направлена господарська діяльність суб'єктів світового господарства.

Принципи організації міжнародних економічних відносин (МЕВ) — сукупність міжнародних правил поведінки учасників МЕВ (суверенітет, взаємна вигода, добросовісне виконання міжнародних зобов'язань тощо).

Рівні МЕВ — форми зв'язків між суб'єктами МЕВ, які розрізняються між собою тривалістю, інтенсивністю взаємодії (економічні контакти, взаємодія, співробітництво, міжнародна економічна інтеграція).

Суб'єкти МЕВ — це їх учасники, які здатні відносно незалежно діяти в міжнародному економічному середовищі з метою реалізації своїх переважно економічних інтересів.

Суб'єктами МЕВ є: домогосподарства та окремі фізичні особи, підприємства, держава і державні органи, міжнародні організації та інтеграційні об'єднання.

Питання для самоконтролю

1. Визначте предмет курсу «МЕВ» та значення навчальної дисципліни.
2. Визначте цілі та завдання вивчення курсу «МЕВ».
3. Розкрийте економічний зміст МЕВ.
4. Визначте сутність МЕВ.
5. Назвіть об'єкти та суб'єкти МЕВ.
6. Назвіть рівні розвитку МЕВ.
7. Назвіть основні економічні закони розвитку МЕВ і дайте їх стислу характеристику.
8. Що таке принципи розвитку МЕВ?
9. Назвіть і охарактеризуйте загальні принципи розвитку МЕВ.
10. Які ви знаєте спеціальні принципи розвитку МЕВ?

Рекомендована література

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебное пособие. — М.: ИВЦ «Маркетинг», 1999. — 264 с.

2. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения: Учеб. пособие — М.: Финансы и статистика, 1998 -160 с.
3. Горбач Л. М., Плотников О. В. Міжнародні економічні відносини: підручник. — К.: Кондор, 2005. — 266 с.
4. Дэниэлс Дж. Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: Внешняя среда и деловые операции: Пер. с англ. — М.: Дело Лтд., 1994.- 784с.
5. Міжнародні економічні відносини: навч. посібник / В.В. Козик, Л.А. Панкова, Н.Б. Даниленко. — 8-ме вид., перероб. і доп. — К.: Знання, 2011.-470 с. : іл. + додатки. — (Вища освіта ХХІ століття)
6. Міжнародні економічні відносини: навч. посібник [для студ., аспірантів вищих навч. закладів] / О.С. Передрій. — 4-те вид., перероб. і доп. — К.: Знання, 2008. — 264с. : іл. — (Вища освіта ХХІ століття).
7. Романчиков В.І., Романченко І.О. Міжнародні економічні відносини: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. — К.: ЦУЛ, 2008. — 256 с.
8. Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика: теория и политика: Пер. с англ. / Под ред. Колесова В.П., Куликова М.В. — М.: Эк. ф-т МГУ, ЮНИТИ, 1997. — 799 с.
9. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей: Пер. с англ. — М.: Прогресс. Универс, 1992. — 520 с.
10. Лук'яненко Д.Г. Міжнародна економіка. — К.: Вид-во «ВІПОЛ», 1996. — 786 с.
11. Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М., Циганкова Т.М. Міжнародна економіка: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 1999. — 152 с.
12. Мировая экономика и международные экономические отношения / Под общ. ред. Хасбулатова Р.И. — М.: Гардарики, 2006. — 671с.
13. Міжнародні економічні відносини: Система регулювання міжнародних економічних відносин / А. С. Філіпенко, І. В. Бураковський, В. С. Будкін та інші. — К.: Либідь, 1994. — 365с.
14. Міжнародні економічні відносини: Сучасні міжнародні економічні відносини: Підручник для студентів економічних вузів і факультетів /А.С. Філіпенко, В. А. Вергун, С.Я. Боринець, І.В. Бураковський, В.С. Будкін. — К.: Либідь, 1992, 365с.
15. Міжнародні економічні відносини: Підручник / За ред. І. М. Школи. — К.: КНЕУ, 2003. — 589с.
16. Міжнародна економіка: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / За ред. А. М. Поручника. — К.: КНЕУ, 2004.
17. Міжнародна економіка: Підручник / А.П. Румянцев, Г.Н. Клишко, В.В.Рокоча та ін.; за ред. А.П. Румянцева. — К.: Знання-Прес, 2003. — 447 с.
18. Миклашевская Н.А., Холопов А.В. Международная экономика: Учебник. — М.: Изд-во МГУ; Дело и сервис, 2004. — 352с.
19. Одягайло В.М. Міжнародна економіка: Навч. посіб.- К.: Знання, 2005. — 397 с.
20. Семенов К. А, Международные экономические отношения, М., ЮНИТИ-ДАНА, 2003.- 295 с.

ТЕМА 2

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ В СИСТЕМІ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

1. Передумови розвитку МЕВ як структурного елементу-світового господарства.
2. Класифікація національних економік в системі МЕВ.
3. Форми МЕВ.
4. Середовище дії системи МЕВ.

Мета — розгляд передумов та етапів розвитку міжнародних економічних відносин та світового господарства, визначення основних форм МЕВ та середовища дії системи МЕВ.

Міні-лексикон: міжнародна кооперація, міжнародний поділ праці, форми МЕВ, світовий ринок, світове господарство, інтернаціоналізація, середовище МЕВ, міжнародна економічна система.

1. Передумови розвитку МЕВ як структурного елементу світового господарства

Особливістю функціонування світового господарства на початку ХХІ століття є інтенсивний розвиток міжнародної економіки. Це явище отримало назву «глобалізація». Що це таке? Відбувається розширення і поглиблення економічних стосунків між країнами, групами країн, економічними угрупованнями, окремими компаніями і організаціями.

Цей процес виявляється в поглибленні міжнародного поділу праці, інтернаціоналізації господарського життя, збільшенні відкритості економік, їх взаємодоповненні, зближенні, розвитку регіональних міжнародних структур.

Головна особливість МЕВ початку III тисячоліття полягає в тому, що їх зміст, основні тенденції і суперечності, динаміка, структура і форми розвитку визначаються впливом технологічної і інформаційної революції, процесами глобалізації.

Світове господарство — це глобальний економічний організм, сукупність національних економік, які знаходяться в тісній взаємодії і взаємозалежності, який підпорядковується об'єктивним законам ринкової економіки. Оскільки МЕВ — елемент структури світового господарства, то вони розвиваються разом з його формуванням.

У своєму розвитку СГ пройшло довгий шлях. Можна виділити IV

основних етапи цього розвитку:

1. Великі географічні відкриття XV-XVI століть.
2. Промислова революція — кінець XIX — початок XX ст.
3. Початок XX ст. — 90-ті роки XX ст.
4. 90-ті роки XX ст. — теперішній час.

До особливостей сучасного етапу розвитку світового господарства відносяться:

— лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків країн. Зняття бар'єрів на шляху переміщення капіталів, робочої сили, товарів між державами;

— активно проявляється тенденція до уніфікації та стандартизації в різних галузях міжнародного соціально-економічного життя. Все ширше застосовуються єдині для всіх країн стандарти на технологію, екологію, діяльність фінансових організацій, бухгалтерську і статистичну звітність. Міжнародні економічні установи впроваджують єдині критерії макроекономічної політики, відбувається уніфікація вимог до податкової політики, до політики в галузі зайнятості та ін.;

— розвиток процесу транснаціоналізації виробництва. Економічна діяльність все більше зосереджується в транснаціональних, багатонаціональних підприємствах, що багато в чому визначає напрямки міжнародного руху факторів виробництва, міжнародної торгівлі, впливає на економіку і політику окремих країн;

— в системі управління світовою економікою поступово втрачається колишня роль ООН. Її функції переходять до урядів країн «великої сімки». Крім того, управління світовим господарством починає концентруватися у тріаді: Світова організація торгівлі — Міжнародний валютний фонд — Світовий банк;

— подальший розвиток процесу глобалізації господарського життя. На макроекономічному рівні глобалізація означає загальне прагнення країн до економічної активності поза своїми межами. Ознаками такого прагнення є лібералізація, перехід від замкнутих національних господарств до економіки відкритого типу. На мікроекономічному рівні під глобалізацією розуміється розширення діяльності підприємства за межі внутрішнього ринку, зокрема для використання переваг великомасштабного спеціалізованого виробництва.

Процеси лібералізації, відкриття національних економік приводять до таких наслідків:

- а) посилення конкуренції між національними та іноземними виробниками, банкрутства вітчизняних підприємств;
- б) зміни відносних цін;
- в) структурних зрушень.

Не завжди лібералізація зовнішньоекономічних відносин країни із зовнішнім світом обумовлює підвищення ефективності функціонування національної економіки. Наприклад, у Чилі в результаті великомасштабної

лібералізації, замість того, щоб модернізуватись, значна частина промислового сектору практично зникла.

Передумовами розвитку МЕВ є:

1. Інтернаціоналізація господарського життя — це процес переростання продуктивними силами і виробничими відносинами національних меж.

Сфери інтернаціоналізації:

— продуктивні сили — це створення міжнародних господарських об'єктів в країнах світової спільноти;

— виробничі стосунки — відбуваються при здійсненні спільного підприємництва;

— спільне виробництво — виявляється в створенні спільних підприємств;

— обмін — зовнішня торгівля, світова торгівля;

— транспорт — виявляється в створенні міжнародних транспортних систем: трубопровідних, морських, повітряних і др.;

— паливно-енергетичний комплекс — взаємне постачання енергоносіїв країнами світової спільноти;

— галузі народного господарства — розвиток господарських зв'язків між суміжними галузями економіки країн-партнерів;

— розподіл — спільне вирішення питань розподілу виробничих, науково-технічних, трудових і фінансових ресурсів;

— споживання — об'єднання зусиль країн партнерів в області раціонального споживання продукції, яку вони виробляють, в масштабі СГ;

— інформаційні системи — об'єднання матеріальних ресурсів, фінансових коштів з метою використання інформації в рамках СГ;

— управління — об'єднання зусиль суб'єктів СГ з метою широкого використання досвіду управління економічними процесами на національному і інтернаціональному рівнях.

2. Міжнародний поділ праці — спеціалізація окремих країн на випуску певної продукції з метою задоволення як власних потреб, так і потреб країн-партнерів.

Види МПП:

— загальний — це поділ праці між країнами за найбільш крупними сферами (галузями) суспільного виробництва (промисловість, с/г, будівництво, транспорт, зв'язок);

— частковий — поділ праці між країнами усередині однієї сфери суспільного виробництва або галузі економіки (добувна, металургійна, енергетична промисловість);

— одиничний — поділ праці між суб'єктами світового господарства в рамках однієї відособленої господарської одиниці (СП).

Основна форма МПП — міжнародна спеціалізація виробництва.

Види спеціалізації:

- міжгалузева — спеціалізація країн на окремих галузях виробництва;
- галузева — спеціалізація країн усередині окремої галузі виробництва. Її форми:
 - предметна — спеціалізація країни на випуску окремих виробів;
 - агрегатна — спеціалізація країни на випуску вузлів для машин і устаткування;
 - подетальна — спеціалізація країни на випуску окремих деталей;
 - технологічна — спеціалізація країни на окремих операціях технологічного процесу.

Кооперація виробництва — це об'єднання господарських зусиль країн партнерів з метою випуску кінцевої готової продукції на одному з головних підприємств.

Основні форми міжнародної кооперації:

- міжнародна кооперація праці — об'єднання трудових ресурсів;
- міжнародна кооперація виробництва — налагодження прямих виробничих зв'язків, спільне виробництво;
- міжнародна кооперація фінансових ресурсів — об'єднання фінансових ресурсів.

3. Міжнародна економічна інтеграція — це процес зближення, переплетення і адаптації національних економік. Проявляється в розвитку всебічних господарських зв'язків між галузями світового господарства. Це сучасний етап розвитку господарських зв'язків між країнами світової спільноти. Визначає сучасні перспективні напрями МЕВ у всіх сферах виробництва.

2. Класифікація національних економік в системі МЕВ

Для розуміння і оцінювання відмінностей між національними економіками, визначення їх місця та перспектив розвитку в системі світового господарства, актуальною проблемою в теорії та практиці МЕВ є їх систематизація за різними ознаками (рис. 2.1).

Країни можуть бути систематизовані за *регіональною (географічною) ознакою*: європейські (західно-, східно-, південно-, північно-); північноамериканські (США, Канада, Мексика); південноамериканські; країни Близького Сходу, Східної, Південно-Східної та Південної Азії; африканські (північно-, центральна-, південно-, західно-) тощо. Така систематизація дає досить різноманітні за складом групи країн.

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

— Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) — створена у 1960 р., об'єднує 34 країни з високим доходом та рівнем

розвитку. Цілі організації полягають у досягненні швидкого економічного розвитку, підтриманні фінансової стабільності, вільної торгівлі та забезпеченні сприятливих умов розвитку країн;

— Генеральна угода з тарифів і торгівлі та Світова організація торгівлі (ГАТТ/СОТ) — об'єднує 157 членів (153 визнаних країн, Тайвань, 2 залежні території і Європейський Союз), за основну мету ставить розвиток лібералізації торгівлі. З початку функціонування ГАТТ у 1947 році досягнуто зниження міжнародних тарифів з 40 % до 4 %. СОТ почала функціонувати з 1995 року як більш організаційно оформлена структура для регулювання міжнародної торгівлі;

— Бреттон-Вудські інститути — Міжнародний валютний фонд (МВФ) та Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) забезпечують функціонування та розвиток сучасної світової валютної системи починаючи з 1944 р. Членами МВФ є 188 країн світу.

Найбільш важливим є принцип класифікації країн, їх груп за рівнем соціально-економічного розвитку.

Плідним є підхід коли типи соціально-економічних систем характеризуються через їх порівняння за рядом таких ознак: головний мотив діяльності основного економічного суб'єкта, характер власності, характер ринку, роль уряду в соціально-економічному житті, першопричина і головна мета функціонування соціально-економічної системи (див. табл. 2.1).

Використовується також поділ країн на такі три групи, як:

1. Промислово розвинені країни — 24 високорозвинені країни. Найпотужнішу групу серед цих країн складають країни так званої «Великої вісімки», які виробляють найбільші обсяги ВВП у всьому світі.

2. Країни з перехідною економікою — країни Центральної і Східної Європи та колишнього СРСР, що здійснюють перехід від адміністративно-командної до ринкової економіки.

3. Країни, що розвиваються — країни Азії, Африки, Латинської Америки. Через їх велику кількість і особливості соціально-економічного розвитку національних економік ці країни здебільшого систематизують за регіонами світу.

Таблиця 2.1

Основні ознаки	Типи систем				
	Вільне підприємництво (капіталізм)	Узгоджене вільне підприємництво	Адміністративно-командна система	Розподільчий соціалізм	Ринковий соціалізм
1. Головний мотив і/або критерій діяльності	Максимізація прибутку	Максимізація приросту і прибутку	Максимізація виробництва	Прибуток	Життєздатність
2. Характер власності	Приватний	Приватний	Державний	Приватний	Колективний
3. Характер ринку	Вільний	Вільний	Керований	Вільний	Контрольований
4. Роль уряду	Обмежена вище названими характеристиками	Гармонізувати економічну діяльність	Прийняття рішень; планування, управління	Протистояти несправедливостям при розподілі	Визначення цілей; координація; регулювання
5. Першопричина і головна мета	Економічна: ефективне виробництво	Економічна і політична: поліпшення становища країни, задоволення індивідуальних потреб	Політична: створення матеріальної бази комунізму	Соціальна: ефективне виробництво, справедливий розподіл	Соціалістична економічна демократія через самоуправління

3. Форми МЕВ

1. Міжнародна торгівля — обмін товарами і послугами між країнами, включає вивіз (експорт) і ввезення (імпорт).

2. Міграція робочої сили — переміщення осіб найманої праці між країнами і перерозподіл робочої сили між сферами світового господарства.

3. Міжнародні валютно-фінансові відносини — система валютних платіжних розрахунків між країнами.

4. Міжнародні валютно-кредитні відносини — стосунки між кредиторами і позичальниками різних країн.

5. Міжнародна виробнича співпраця і інвестиційна діяльність — проявляється в міжнародній спеціалізації і кооперації виробництва і залученні іноземних капіталів у розвиток економіки. Основні форми — ТНК і спільні підприємства.

6. Міжнародна співпраця у сфері послуг — це міжнародні відносини, де основним товарним об'єктом є різні види послуг.

Світовий обсяг експорту послуг в 2011 р. склав 8295 млрд. дол.

7. Міжнародна науково-технічна співпраця — це стосунки з обміну результатами науково-дослідних і науково-конструкторських робіт і спільному їх проведенню країнами.

8. Міжнародні транспортні відносини — це відношення щодо переміщення (перевезення) вантажів і людей з однієї країни в іншу.

Ядром сучасних МЕВ виступає міжнародна економічна діяльність економічних суб'єктів, насамперед, підприємств. Діяльність останніх спрямована на отримання певних економічних результатів, передусім прибутку.

Є підприємства, діяльність яких переважно зорієнтована на національний ринок. Зовнішньоекономічні зв'язки для таких підприємств у системі пріоритетів їх діяльності мають другорядне значення. Інші підприємства розглядають зовнішньоекономічну діяльність як необхідний фактор свого ефективного функціонування. Деякі з них орієнтацію на світовий ринок вважають вихідним принципом своєї діяльності. І, нарешті, існують фірми, які «працюють» виключно на зовнішній ринок.

Діяльність підприємств на міжнародному ринку здійснюється в таких формах:

1. Експорт та імпорт товарів та послуг. Це є часто першою зовнішньоекономічною операцією фірми. Ця операція передбачає, як правило, мінімальні зобов'язання і найменший ризик для виробничих ресурсів фірми, вимагає порівняно невеликих видатків. Наприклад, фірми можуть збільшувати експорт продукції шляхом завантаження своїх надлишкових потужностей, що робить мінімальною потребу в додаткових капіталовкладеннях.

2. Контрактні, операційні угоди (ліцензування, франчайзинг). При

ліцензуванні фірма (ліцензіар) вступає у відносини із зарубіжною фірмою (ліцензіатом), пропонуючи права на використання виробничого процесу, товарного знаку, патенту, ноу-хау в обмін на ліцензійну плату.

Франчайзинг — один із способів кооперації (насамперед міжнародної) зі збуту товарів і послуг достатньо відомої фірми, (франчайзера) через спеціально створену за її участю збутову організацію, (франчайзі) завдяки праву використання франчайзі товарного знаку і ноу-хау франчайзера.

Так, відомий виробник копіювальної техніки компанія «Ксерокс», маючи надійну репутацію, створює в різних країнах мережу збутових підприємств для спільного просування на ринок різних послуг із копіювання друкованих матеріалів. «Ксерокс» вимагає від національних партнерів суворого виконання технології надання послуг; фінансує купівлю або оренду партнерами приміщень; навчає місцевий персонал; контролює належне використання партнерами фірмової назви.

Франчайзинг товарів та послуг використовують такі відомі фірми: McDonald's Corporation, Singer Corporation, The Coca-Cola Company, Hilton Worldwide. Найбільше застосування франчайзинг має у сфері послуг: туризмі, сервісі побутової техніки, системі швидкого харчування, авторемонтні.

Часто підприємства купують іноземні ліцензії та звертаються до франчайзингу після того, як вони досягли успіхів в експорті своєї продукції на зовнішньому ринку.

3. Господарська діяльність закордоном (науково-дослідницькі роботи, банківські операції, страхування, підрядне виробництво, оренда). Підрядне виробництво передбачає укладання фірмою контракту із зарубіжним виробником, що може виготовляти товари, реалізацією яких може займатися вказана фірма. Оренда передбачає надання орендодавцем в тимчасове користування орендарю майна за узгоджену орендну плату на певний термін з метою одержання комерційної вигоди.

Номенклатура товарів, що здаються в оренду, є досить широкою: легкові та вантажні автомобілі, літаки, танкери, контейнери, комп'ютери, засоби зв'язку, стандартне промислове обладнання, склади, тобто рухоме і нерухоме майно, яке відноситься до основних засобів.

4. Портфельне і пряме інвестування закордоном. Інвестиційна діяльність закордоном може бути пов'язана зі створенням підприємством власної виробничої філії; вкладанням коштів в акції існуючої зарубіжної фірми; інвестуванням у нерухомість, державні цінні папери.

Вищенаведена класифікація форм міжнародної підприємницької діяльності досить умовна. Наприклад господарська діяльність закордоном (3) практично завжди супроводжується надходженням туди інвестицій (4).

4. Середовище дії системи МЕВ

Середовище МЕВ — це зовнішні по відношенню до системи МЕВ умови її розвитку.

Учасники міжнародних економічних відносин, діють як відносно незалежні суб'єкти. Але всі вони знаходяться під впливом середовища МЕВ, тобто різноманітних факторів (демографічних, економічних, природних, науково-технічних, політичних, культурного оточення і т. ін.), які потребують від діючих осіб корегування своїх дій. Кожний з суб'єктів МЕВ є «відкритою системою», яка залежить від зовнішнього світу. Дія факторів може мати для різних суб'єктів різний характер впливу: прямий або побічний.

Фактори прямого впливу — безпосередньо впливають на операції суб'єктів МЕВ, з одного боку, а з іншого — зазнають такої ж дії від учасників МЕВ (постачальники, трудові ресурси, закони та установи державного регулювання, споживачі, конкуренти).

Фактори побічного впливу — не мають безпосереднього значення для функціонування суб'єктів МЕВ, але відбиваються на їх діях (стан економіки країни, міжнародні події, соціально-культурні фактори і т.д.). Різноманітність зовнішніх факторів вимагає їх структуризації.

Найбільш доцільною є систематизація факторів за такими ознаками — політико-правові, економічні, соціально-культурні, інфраструктурні. Таким чином, під середовищем МЕВ розуміють зовнішні по відношенню до суб'єктів МЕВ політико-правові, економічні, соціально-культурні та інфраструктурні чинники.

Особливостями середовища МЕВ є:

— Взаємозв'язок політичних, правових, соціально-культурних, економічних та інфраструктурних елементів середовища;

— Відносна невизначеність середовища, що потребує інформованості, аналізу та розуміння різних подій від суб'єктів МЕВ з подальшим рішенням щодо можливості впливу на фактори середовища або необхідності пристосування до них;

— Динамічне протиріччя — з одного боку, середовищу МЕВ притаманна стабільність, яка обумовлена економічною, політико-правовою, та соціально-культурною стабільністю країн, а з іншого — динамічність та рухливість (розвиток інтеграційних процесів).

1. Політико-правове середовище:

— політико-правовий режим в країні;

— рівень політичної стабільності;

— модель управління економікою;

— адміністративні методи регулювання МЕВ;

— рівень політичних ризиків.

Характеризуючи фактори політико-правового середовища МЕВ, зазначимо, що взаємозв'язок політики та економіки у сфері МЕВ виявляється більш чітко, ніж у рамках національних економік. За політичних мотивів держави можуть, з одного боку, надавати одна одній преференції, інтегруватися, а з іншого — використовувати тарифні та нетарифні бар'єри, ембарго, бойкоти або блокади.

Для суб'єктів МЕВ важлива політична стабільність в країнах, де вони займаються економічною діяльністю. За сучасних умов досягнення абсолютної політичної стабільності неможливо, тому учасники МЕВ можуть стикатися з ризиком експропріації свого майна, припинення торговельних і валютно-фінансових операцій, загальною нестабільністю в тому чи іншому регіоні.

Підприємці, які виходять на зовнішній ринок, повинні враховувати правові норми, які регулюють підприємницьку діяльність в межах конкретного зарубіжного ринку; норми екології, контроль за дотриманням стандартів якості і безпеки товарів тощо.

2. Економічне середовище:

- рівень економічного розвитку країни;
- рівень розвитку промисловості;
- рівень розвитку НТП;
- життєвий рівень населення;
- економічні традиції;
- рівень розвитку зовнішньоекономічних зв'язків.

Вивчення факторів економічного середовища вимагає від суб'єктів МЕВ уваги до загального рівня розвитку економіки відповідної країни, рівня і розподілу доходів в ній, характеру витрат і заощаджень населення тощо.

3. Соціально-культурне середовище:

- структура населення (вік, стать, професійний склад, національний склад);
- політична орієнтація населення;
- відношення до релігії;
- відношення до праці і кар'єри;
- відношення до навколишнього середовища.

Фактори соціально-культурного середовища МЕВ багато в чому визначають індивідуалізацію попиту зарубіжних клієнтів, ставлення до праці фахівців, поведінку підприємців на фінансових ринках тощо. Економічна поведінка людини в тій чи іншій країні базується на її фізіологічних, психологічних та інших особистих особливостях (рис. 2.2).

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

Сукупність норм, на яких базуються різні дії тієї чи іншої групи можна назвати *культурою* даної групи.

4. Інфраструктурне середовище:

- енергетичне забезпечення країни;

- транспортне забезпечення країни;
- інформаційне забезпечення країни.

Інфраструктурне середовище пронизує та впливає на розвиток всіх інших умов функціонування суб'єктів МЄВ. Найважливішими складовими елементами *інфраструктури* МЄВ є міжнародний транспорт і міжнародні інформаційно-комунікаційні системи.

Транспортна частина охоплює всі існуючі транспортні засоби та транспортні шляхи світу. Розвиток транспорту є однією з передумов поглиблення процесу міжнародної інтеграції, оскільки сприяє зменшенню відстаней у сучасному світі.

Основа розвитку інфраструктурного середовища МЄВ — інформаційно-комунікаційні системи.

Інформаційно-комунікаційні системи — сукупність засобів збирання, збереження, обробки та передачі інформації.

Сучасні засоби передачі інформації дозволяють передавати будь-які обсяги інформації на будь-яку відстань в короткі відрізки часу. Формування на їх основі глобальних інформаційних систем (Інтернет) стає, з одного боку, найважливішим сучасним фактором розвитку МЄВ, а з іншого — такі системи стають новим «віртуальним» середовищем глобальних економічних відносин.

Термінологічний словник

Міжнародні економічні відносини — торговельні, валютно-фінансові та інші економічні відносини, які виникають між економічними суб'єктами різних країн.

Міжнародна кооперація — об'єднання зусиль, виробничих ресурсів господарських суб'єктів різних країн у здійсненні певних видів економічної діяльності.

Міжнародна спеціалізація — концентрація виробничих ресурсів країни, її резидентів на певних видах економічної активності.

Міжнародний поділ праці (МПП) — поділ праці між країнами. МПП забезпечує зростання суспільної продуктивності праці та сприяє економії робочого часу в масштабах всієї світової економіки. Основою МПП є економічно вигідна спеціалізація окремих країн.

Форми МЄВ — міжнародна торгівля, міжнародна міграція капіталу, трудова міграція між країнами, валютні відносини і розрахунки, міжнародна економічна інтеграція, науково-технічне співробітництво.

Світовий ринок (СР) — товарно-грошові відносини між економічними суб'єктами різних країн. Об'єктами цих відносин є товари, послуги, активи, технології, робоча сила. СР певного товару — являє собою взаємодію пропозиції та попиту на даний товар в міжнародному масштабі.

Світове господарство — сукупність національних господарств, які тісно взаємодіють між собою.

Інтернаціоналізація виробництва — формування інтернаціонального процесу виробництва, зростання виробничої взаємозалежності країн, їх економічних суб'єктів.

Інтернаціоналізація капіталу — процес взаємопереплетіння та об'єднання капіталу різних країн. Формами інтернаціоналізації капіталу є міжнародний обмін підприємницьким і позичковим капіталами.

Економічне середовище МЕВ— чинники економічного характеру, які впливають на дії учасників МЕВ. До таких чинників відносяться, зокрема, структура національного господарства країн, рівень їх економічного розвитку, величина валового продукту на душу населення.

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

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

Правове середовище МЕВ— нормативно-законодавча база, що впливає на поведінку учасників МЕВ.

Соціально-культурне середовище МЕВ — система соціально-культурних факторів, які визначають поведінку суб'єктів МЕВ (соціальні норми поведінки людей, їх цінності в різних країнах, тощо).

Середовище МЕВ — зовнішні по відношенню до суб'єктів МЕВ політико-правові, економічні, соціально-культурні та інфраструктурні чинники.

Фактори середовища МЕВ прямого впливу — безпосередньо впливають на дії суб'єктів МЕВ. До цих факторів відносяться постачальники, споживачі, працівники, конкуренти, закони та установи державного регулювання.

Фактори середовища МЕВ побічного впливу — не мають безпосереднього значення для функціонування суб'єктів МЕВ, але відбиваються на їх діях. До цих факторів відносяться стан економіки країни, міжнародні політичні події, соціально-культурні чинники.

Міжнародна економічна система — сукупність елементів світової економіки з властивими їм характеристиками, у процесі взаємодії яких виникають загальні властивості та якості, закони і закономірності функціонування цієї системи.

Міжнародна економічна діяльність (МЕД)— діяльність економічних суб'єктів, в першу чергу підприємств, в міжнародній сфері, на міжнародному ринку. Виділяють такі види МЕД: експорт/імпорт товарів і послуг, ліцензування, франчайзинг, господарська діяльність закордоном, інвестування закордоном.

Питання для самоконтролю

1. Що таке глобалізація?
2. Дайте визначення світового господарства.
3. Назвіть передумови розвитку МЕВ.
4. У чому полягає інтернаціоналізація господарського життя?
5. Які види і форми міжнародного поділу праці ви знаєте?
6. Назвіть види міжнародної спеціалізації і кооперації виробництва.
7. Які фактори впливають на розвиток МПП?
8. У чому полягає сутність міжнародної економічної інтеграції?
9. Охарактеризуйте основні форми МЕВ.
10. Які складові середовища МЕВ вам відомі?

Рекомендована література

1. Міжнародні економічні відносини: навч. посібник / В.В. Козик, Л.А. Панкова, Н.Б. Даниленко. — 8-ме вид., перероб. і доп. — К.: Знання, 2011. — 470 с. : іл. + додатки. — (Вища освіта XXI століття)
2. Міжнародні економічні відносини: навч. посібник [для студ., аспірантів вищих навч. закладів] / О.С. Передрій. — 4-те вид., перероб. і доп. — К.: Знання, 2008. — 264с. : іл. — (Вища освіта XXI століття).
3. Романчиков В.І., Романченко І.О. Міжнародні економічні відносини: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. — К.: ЦУЛ, 2008. — 256 с.
4. Белорус О.Г., Лукьяненко Д.Г. и др. Глобальные трансформации и стратегии развития: Монография. — К.: Ориане, 2000. — 424 с.
5. Горбач Л.М., Плотников О.В. Міжнародні економічні відносини: Підручник. — К.: Кондор, 2005. — 266 с.
6. Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика: теория и политика: Пер. с англ. / Под ред. Колесова В.П., Куликова М.В. — М.: Эк. Ф-т МГУ, ЮНИТИ, 1997. — 799 с.
7. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей: Пер. с англ. — М.: Прогресс. Универс, 1992. — 520 с.
8. Мировая экономика и международные экономические отношения / Под общ. ред. Хасбулатова Р.И. — М.: Гардарики, 2006. — 671с.
9. Міжнародні економічні відносини: Система регулювання міжнародних економічних відносин / А. С. Філіпенко, І. В. Бураковський, В. С. Будкін та інші. — К.: Либідь, 1994. — 365с.
10. Лук'яненко Д.Г. Міжнародна економіка. — К.: Вид-во «ВПОЛ», 1996. — 786 с.
11. Пахомов Ю.М., Лук'яненко Д.Г., Губський Б.В. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі. — К.: «Україна», 1997.- 237 с.
12. Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М., Циганкова Т.М. Міжнародна економіка: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 1999. — 152 с.
13. Миклашевская Н. А., Холопов А. В. Международная экономика: Учебник. — М.: Изд-во МГУ; Дело и сервис, 2004. — 352с.
14. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран: Учебник / Под ред. В.П.Колесова и М.Н.Осьмовой. — М.: Флинта: МПСИ, 2000.- 480с.
15. Міжнародні економічні відносини: Підручник / За ред. І. М. Школи. — К.: КНЕУ, 2003. — 589с.
16. Міжнародна економіка: Підручник / А. П. Румянцев, Г. Н. Климко, В.В.Рокоча та ін.; за ред. А. П. Румянцева. — К.: Знання-Прес, 2003.-447 с.
17. Міжнародна економіка: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / За ред. А. М. Поручника. — К.: КНЕУ, 2004. — 286с.
18. Світова економіка. Підручник, А.С. Філіпенко, О.І. Рогач, О.І. Шнирков та ін. — К.: Либідь, 2000.-582 с.
19. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: Монографія / За ред. Д. Г. Лук'яненка. — К.: КНЕУ, 2001. — 538 с.
20. Філіпенко А.С. МЕНВ: історія: Підручник. — К.: Либідь, 2006. — 392с.

РОЗДІЛ 2

ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

ТЕМА 3

МІЖНАРОДНІ ТОРГОВЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ

1. Міжнародна торгівля як основна форма МЕВ, її структура та динаміка розвитку.
2. Основні показники міжнародної торгівлі.
3. Показники кон'юнктури світових товарних ринків.
4. Ціноутворення на світовому ринку.
5. Види і форми міжнародної торгівлі.
6. Регулювання міжнародних торговельних відносин.

Мета — розкрити сутність міжнародної торгівлі, як основної форми МЕВ, визначити основні її показники, види та форми. Визначити механізм регулювання міжнародної торгівлі.

Міні-лексикон: міжнародна торгівля, міжнародна (світова) ціна, мито, демпінг, зовнішня торгівля.

1. Міжнародна торгівля як основна форма МЕВ, її структура та динаміка розвитку

Традиційною і найрозвинутішою формою МЕВ є міжнародна торгівля. Вона складає 80 % всього обсягу МЕВ.

Міжнародна торгівля — сфера міжнародних товарно-грошових відносин, є сукупністю зовнішньої торгівлі всіх країн світу.

Стосовно однієї країни використовують визначення «зовнішня торгівля держави», двох країн — «міждержавна, взаємна, двохстороння торгівля», багатьох країн — «міжнародна або світова торгівля».

Міжнародна торгівля — це прояв світового товарного ринку. Міжнародний ринок формується стихійно під впливом об'єктивних економічних законів, але регулюється на інтернаціональному рівні.

Еволюція форм ринку:

1. Внутрішній ринок — товари продаються виробниками в межах національних кордонів.
2. Національний ринок — це сукупність внутрішньої та зовнішньої

торгівлі.

3. Міжнародний ринок — частина національного ринку, що безпосередньо пов'язана із закордонними ринками.

4. Світовий ринок — сфера стійких товарно-грошових відносин між країнами, в основі яких лежить міжнародний поділ праці та інші фактори виробництва.

Класифікація світових товарних ринків:

1. За ступенем монополізації:

- монополістичний;
- олігополістичний;
- атомістичний.

2. За методами і формами реалізації товару:

- закритий сектор;
- відкритий сектор;
- торгівля на основі довгострокових контрактів;
- торгівля на основі преференційного режиму.

Експорт — продаж товару або послуги, що передбачає вивезення їх за митну територію країни.

Імпорт — купівля товару або послуги та ввезення їх на митну територію країни, з метою власного споживання та/або реалізації на внутрішньому ринку.

Міжнародна торгівля складається з двох зустрічних потоків товарів — експорту та імпорту і характеризується торговельним балансом і торговельним оборотом.

Торговельний оборот — сума вартісних обсягів експорту та імпорту.

Торговельний баланс — різниця вартісних обсягів експорту та імпорту. Це співвідношення між сумою цін товарів, що вивезені певною країною, або групою країн, і сумою цін товарів, ввезених ними за певний період.

Якщо вартість вивезення певної країни перевищує вартість ввезення, то торговельний баланс є *активним*, якщо ж вартість ввезення перевищує вартість вивезення — *пасивним*.

У торговельному балансі країн вартість експорту враховується на базі цін DAP або FOB тобто без урахування транспортних витрат закордоном і страхування товарів у дорозі.

А вартість імпорту — на базі цін CIF, тобто із урахуванням в ціні товару витрат на доставку його в країну і на страхування.

За прийнятими у світі стандартами статистики, ключовим моментом у визнанні торгівлі міжнародною, продажу товару — експортом, а купівлі — імпортом, є факт перетину товаром митного кордону держави і фіксації цього у відповідній митній звітності.

Існує багато систематизацій і класифікацій товарів. Так, міжнародними організаціями впроваджена Стандартна міжнародна торговельна класифікація СМТК ООН (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

КЛАСИФІКАЦІЙНА СХЕМА СМТК ООН

Коди розділів та їх назви	Групи	Підгрупи	Позиції	Субпозиції
1. Продовольчі товари та живі тварини	10	36	132	344
2. Напої і тютюн	2	4	11	22
3. Сировина непродовольча, окрім палива	9	36	123	267
4. Мінеральне паливо, мастила та подібні їм товари	4	11	25	37
5. Жири, масла і віск рослинного та тваринного походження	3	4	21	44
6. Хімічні продукти	9	33	126	474
7. Відокремлені вироби, класифіковані переважно за матеріалами	9	52	233	829
8. Машини, пристрої та транспортні засоби	9	50	214	653
9. Різні готові вироби	8	31	144	442
10. Товари, які не належать до названих вище розділів	4	4	4	6
Разом	67	261	1033	3118

Сучасні особливості розвитку міжнародної торгівлі:

- підвищені темпи зростання торгівлі у порівнянні з темпами зростання виробництва;
- зміни у регіональній структурі — зростання ролі країн, що розвиваються та нових незалежних держав, посилення ролі ЄС, Японії;
- зміни у товарній структурі на користь готової продукції, зменшення частки сировини та палива;
- зростання обсягів торгівлі послугами (темпи вищі в 3 рази, у порівнянні з торгівлею товарами);
- транснаціоналізація міжнародної торгівлі;
- посилення ролі зовнішньоторговельної політики країн;
- посилення регулювання міжнародної торгівлі;
- зростання ролі НТР у розвитку міжнародної торгівлі.

2. Основні показники міжнародної торгівлі

Показники обсягу міжнародних торговельних відносин (МТВ):

1. *Експорт* — вивіз товару із країни.
2. *Імпорт* — ввіз товару в країну.
3. *Зовнішньоторговельний обіг* — сукупний обсяг експорту та імпорту за певний період часу.
4. *Фізичний обсяг МТВ* — оцінка обсягу експорту та імпорту в постійних

цінах в рамках одного періоду.

5. *Генеральна торгівля* — вартість зовнішньоторговельного обігу і транзитних товарів.

6. *Спеціальна торгівля* — чистий зовнішньоторговельний обіг, тобто продукція, яку вивезли або ввезли в країну.

7. *Реекспорт* — вивіз раніше ввезеного товару, що не підлягав обробці.

8. *Реімпорт* — ввезення, раніше вивезених товарів, що не підлягали обробці.

Результуючі показники:

1. *Сальдо торговельного балансу.*
2. *Баланс послуг.*
3. *Баланс поточних операцій.*
4. *Індекси стану балансу.*
5. *Індекс «умови торгівлі».*
6. *Індекс концентрації експорту.*
7. *Коефіцієнт імпоротної залежності.*
8. *Індекс чистої торгівлі.*

Структурні показники:

1. *Товарна структура експорту та імпорту.*
2. *Індекс диверсифікації.*
3. *Регіональна структура експорту та імпорту.*
4. *Індекс географічної концентрації експорту та імпорту.* Показники інтенсивності:

1. *Обсяг експорту та імпорту.*
2. *Зовнішньоторговельний оборот на душу населення.*
3. *Експортні та імпорتنні квоти.*
4. *Інтенсивність і рівень внутрішньогалузевого обміну.*

Показники ефективності:

1. *Ефективність зовнішньоторговельного обороту.*
2. *Ефективність експорту та імпорту.*
3. *Ефект експорту та імпорту.*
4. *Рентабельність експорту та імпорту.*

Показники за критерієм структури МТВ:

1. *Товарній* — показники поділу експорту та імпорту за основними товарними позиціями.

2. *Географічній* — розподіл обігу за групами країн і регіонами.

3. *Інституційній* — розподіл обігу за суб'єктами.

Показники динаміки МТВ:

1. Темпи росту МТВ:

— темпи росту експорту:

$$T_{PE} = \frac{E}{E_{Б.Р.}} \cdot 100\% \quad (3.1)$$

де T_{PE} — темпи росту експорту;

$E_{з.р.}$ — обсяг експорту у звітному році; $E_{б.р.}$ — обсяг експорту у базисному році.

— темпи росту імпорту:

$$T_{PI} = \frac{I_{з.р.}}{I_{б.р.}} \cdot 100\% \quad (3.2)$$

де T_{PI} — темпи росту імпорту;

$I_{з.р.}$ — обсяг імпорту у звітному році;

$I_{б.р.}$ — обсяг імпорту у базисному році.

2. Темпи росту зовнішньоторговельного обігу:

$$T_{P.ЗТО} = \frac{ЗТО_{з.р.}}{ЗТО_{б.р.}} \cdot 100\% \quad (3.3)$$

де $T_{P.ЗТО}$ — темпи росту зовнішньоторговельного обігу;

$ЗТО_{з.р.}$ — обсяг ЗТО у звітному році;

$ЗТО_{б.р.}$ — обсяг ЗТО у базисному році.

3. Темпи приросту МТВ:

— темпи приросту експорту:

$$T_{ПР.Е.} = \frac{E_{з.р.}}{E_{б.р.}} \cdot 100\% \quad (3.4)$$

де $T_{ПР.Е.}$ — темпи приросту експорту;

- $T_{P.E.Z.P.}$ — темпи росту експорту у звітному році;
 $T_{P.E.B.P.}$ — темпи росту експорту у базисному році.
 4. Темпи приросту імпорту:

$$T_{IP}, \frac{T_{PIZP}}{T_{PIBP}} * 100\%, \quad (3.5)$$

- де T_{PI} — темпи приросту імпорту;
 T_{PIZP} — темпи росту імпорту у звітному році;
 T_{PIBP} — темпи росту імпорту у базисному році.
 5. Темпи приросту зовнішньоторговельного обігу:

$$gr T_{IPZTO} = T_{IPZTO.ZP} \frac{T_{IPZTO.ZP}}{T_{IPZTO.BP}} * 100\%, \quad (3.6)$$

- де T_{IPZTO} — темпи приросту зовнішньоторговельного обігу;
 $T_{IPZTO.ZP}$ — темпи росту ЗТО у звітному році;
 $T_{IPZTO.BP}$ — темпи росту ЗТО у базисному році.

Показники результативності МТВ:

1. Сальдо торговельного балансу — різниця між вартісним обсягом експорту та імпорту товарів однієї країни. Якщо експорт більший за імпорт, то сальдо позитивне, а якщо імпорт перевищує експорт, то сальдо буде від'ємним.
2. Сальдо балансу послуг — це різниця між вартістю послуг, які надано державою, і послуг, які вона імпортує. Розрізняють позитивне і від'ємне сальдо балансу послуг.
3. Сальдо некомерційних операцій — це різниця між доходами від інвестицій, грошових переказів, внесків, переміщення грошових коштів у спадок, при вирішенні сімейних проблем. За кожним напрямком руху грошових коштів складають баланс і розраховують сальдо.
4. Сальдо балансу поточних операцій — це сума сальдо торговельного балансу, балансу послуг і некомерційних операцій.
5. Експорт на душу населення:

$$E_{d.n} = \frac{E}{\text{населення}}, \quad (3.7)$$

- де $E_{d.n}$ — обсяг експорту на душу населення у звітному році E_{ZP}
 — обсяг експорту у звітному році

6. Імпорт на душу населення:

$$i_{d.n} = \frac{I}{\text{населення}}, \quad (3.8)$$

де $I_{д.н.}$ — обсяг імпорту на душу населення у звітному році $I_{зр.}$
— обсяг імпорту у звітному році

7. Зовнішньоторговельний обіг на душу населення:

$$ZTO_{д.н.} = \frac{ZTO}{населення} \quad (3.9)$$

де $ZTO_{д.н.}$ — обсяг зовнішньоторговельного обігу на душу населення у звітному році

$ZTO_{зр.}$ — обсяг зовнішньоторговельного обігу у звітному році

8. Експортна квота:

$$E_m = \frac{E_{зр.}}{ВНП} * 100\%, \quad (3.10)$$

де $E_{кв}$ — експортна квота,

$E_{зр.}$ — обсяг експорту у звітному році, ВНП — валовий національний продукт.

9. Імпортна квота:

$$I_{кв} = \frac{I_{зр.}}{ВНП} * 100\%, \quad (3.11)$$

де $I_{кв}$ — імпортна квота,

$I_{зр.}$ — обсяг імпорту у звітному році,
ВНП — валовий національний продукт.

10. Квота зовнішньоторговельного обігу:

$$ZTO_{кв} = \frac{ZTO}{ВВП} * 100\%, \quad (3.12)$$

де $ZTO_{кв}$ — квота зовнішньоторговельного обігу,

$ZTO_{зр.}$ — обсяг зовнішньоторговельного обігу звітному році,
ВНП — валовий національний продукт.

Показники динаміки розвитку МТВ — це будь-який показник, зміни якого розглядають на протязі часу.

Показники зіставлення — це будь-який показник, який порівнюють з аналогічним показником іншої країни (регіону).

3. Показники кон'юнктури світових товарних ринків

Кон'юнктура товарного ринку — це економічна ситуація на ринку, співвідношення попиту і пропозиції на товари та послуги. Показники у окремих сферах:

1. Виробництво:

- обсяги та динаміка виробництва товару;
- головні країни-виробники товару;
- поява нових товарів;
- удосконалення існуючих товарів;
- завантаження виробничих потужностей;
- динаміка капітальних вкладень до галузі;
- рух портфеля замовлень;
- чисельність зайнятих у галузі.

2. Попит та пропозиція:

- обсяги, динаміка і структура споживання;
- якісні характеристики товару;
- обсяги і рух товарних запасів;
- платоспроможність населення.

3. Торговельно-економічні показники:

- динаміка товарообігу;
- структура товарообігу;
- головні країни експортери та імпортери товару;
- нові методи торгівлі.

4. Ціни:

- динаміка цін у країнах-виробниках і країнах-споживачах;
- динаміка експортних цін;
- вплив інфляції на ціни;
- зміна цін на сировину і напівфабрикати;
- вплив монополій на рівень ринкових цін;
- державне регулювання ціноутворення.

4. Ціноутворення на світовому ринку

Формування світової ціни здійснюється на основі дії закону вартості: відбувається прирівнювання національних витрат праці на виробництво товару до суспільно необхідних.

Світові ціни — це домінуючий рівень цін на світових товарних ринках у кожний конкретний період часу.

Ознаки світової ціни:

- за нею здійснюються великі комерційні експортно-імпортні угоди;
- платежі здійснюються у вільноконвертованій валюті;
- усі торговельні угоди здійснюються у великих центрах міжнародної торгівлі.

Ціноутворюючі фактори:

- ціна виробництва товару;
- співвідношення попиту та пропозиції;
- механізм регулювання цін;
- стан грошової системи.

Рівні світових цін:

- високий — ціни СПОТ;
- середній — ціни клірингових розрахунків;
- низький — ціни за програмами допомоги.

Світові ціни за інформаційними джерелами:

- довідкові (у бюлетенях, каталогах, прейскурантах, журналах, газетах, пропонуються продавцями, а не конкретних угод);
- ціни аукціонів (у бюлетенях аукціонів, газетах);
- ціни статистики (у статистичних збірниках зовнішньої торгівлі відбивають ціни товарної групи);
- біржові котирування (у біржових відомостях, відбивають реальні ціни на біржах, є еталоном для встановлення світових цін);
- ціни фактичних угод (комерційна таємниця торговельних угод).

5. Види і форми міжнародної торгівлі

Види міжнародної торгівлі — це диференціація світового ринку товарів та послуг в залежності від певного критерію.

1. За критерієм об'єкту:

- торгівля сировиною;
- торгівля напівфабрикатами;
- торгівля паливом;
- торгівля продовольчими товарами;
- торгівля готовими виробами:
- виробничого призначення;
- широкого вжитку;
- торгівля послугами:
- виробничими;
- транспортними;
- консультаційні;
- консигнаційні;
- посередницькі;
- туристичні;
- маркетингові та ін.;
- продукція інтелектуальної праці:
- патенти і ліцензії;
- інжинірингові послуги.

2. За критерієм взаємодії суб'єктів МТВ:

- традиційна торгівля;
- торгівля кооперованою та спеціалізованою продукцією;
- зустрічна торгівля.

3. За критерієм регулювання:

- звичайна міжнародна торгівля;

- дискримінаційна МТ;
- преференційна МТ;
- у режимі найбільшого сприяння.

Форми міжнародної торгівлі — це методи реалізації товарів на міжнародному ринку:

1. Торгівля напряму — без використання послуг посередників, виділяють:
 - внутрішньофірмова МТ;
 - зустрічна МТ.
2. Торгівля через посередників.

Види посередників:

- прості посередники;
- повірені посередники;
- комісіонери;
- консигнатори;
- агенти;
- збутові посередники;
- дилери.

Організаційні форми посередників:

- міжнародні товарні біржі;
- міжнародні аукціони;
- міжнародні торги (тендери);
- міжнародні ярмарки та виставки.

6. Регулювання міжнародних торговельних відносин

Основні принципи регулювання МТВ:

1. Протекціонізм — державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом збільшення кількості обмежень у торгівлі.

Види протекціонізму:

- вибірковий (селективний);
- колективний;
- прихований;
- монопольний.

2. Лібералізація — політика, направлена на відкриття внутрішнього ринку для іноземних конкурентів шляхом зниження кількості обмежень у торгівлі.

Форми лібералізації:

- здійснення вільної торгівлі, тобто без втручання держави у розвиток торговельних відносин між суб'єктами світового господарства;
- застосування режиму найбільшого сприяння (режим РНС), тобто надання податкових, митних пільг для суб'єктів зовнішньоторговельних відносин.

Рівні регулювання МТВ:

1. Фірмовий — це угоди між компаніями про розподіл ринків сировини,

матеріалів, збуту товарів, сфер впливу, цінової політики.

2. Національний — зовнішня торгівля кожної країни здійснюється у відповідності до національно-правового забезпечення регулювання ЗЕД.

3. Міжнаціональний — це укладання відповідних угод між державами, групами держав.

4. Наднаціональний — реалізація стратегії світової спільноти або заходи з регулювання МТ шляхом створення міжнародних спеціальних інституційних структур, відповідних угод.

Методи державного регулювання МТВ:

1. Тарифне регулювання — збір коштів у вигляді податків, що сплачуються при перетині товаром митниці.

Єдиний митний тариф — систематизований перелік митних ставок на товари, які перетинають митний кордон.

Види мита:

— адвалерне: нараховується у % до митної вартості;

— специфічне: нараховується на обсяг, вагу масу, тощо;

— комбіноване.

Види ставок мита:

— повні;

— пільгові;

— преференційні.

2. Нетарифне регулювання.

Категорії методів нетарифного регулювання:

— методи, безпосередньо спрямовані на обмеження операцій з метою захисту національного виробництва;

— адміністративні формальності.

Термінологічний словник

Зовнішня торгівля (ЗТ) — обмін товарами та послугами між державно оформленими національними господарствами.

Міжнародна торгівля — сукупність зовнішньої торгівлі країн.

Міжнародна товарна біржа — постійно діючий оптовий ринок декількох країн, де укладаються угоди купівлі-продажу широкого асортименту сировинних і продовольчих товарів, що відповідають уніфікованій системі стандартних вимог до товарів.

Міжнародний аукціон — це спеціально організовані, періодично діючі в певних місцях ринки, на яких шляхом публічних торгів в завчасно обумовлені терміни та в спеціально визначеному місці проводиться продаж раніше оглянутих товарів, які переходять у власність покупця, який запропонував найвищу ціну.

Міжнародні торги є методом міжнародної торгівлі, сутність якого полягає в конкурентному відборі зарубіжних постачальників і підрядників через організований товарний ринок шляхом залучення до певної, заздалегідь встановленої дати пропозиції від зарубіжних і національних постачальників та підрядників, проведення конкурсу (порівняння) представлених проектів (умов) та укладання контракту з тим з них, пропозиції якого найповніше задовольняють потреби і вимоги імпортерів-замовників.

Виставка — це показ, яким би не була його назва, основна мета котрого полягає в

ознайомлені публіки шляхом демонстрації із засобами, які мають у розпорядженні людства, для задоволення його потреб, а також з метою сприяння прогресу в одній або кількох сферах діяльності або майбутніх перспектив.

Ярмарок — це міжнародна економічна виставка зразків, яка незалежно від її назви у відповідності з традиціями країни, на території якої він проводиться, являє собою великий ринок товарів широкого вжитку та /або обладнання, діє у визначені терміни протягом обмеженого періоду в одному і тому ж місті та на якій експонентам дозволяється представляти зразки своєї продукції для укладання торговельних угод у національному та міжнародному масштабах.

Міжнародна (світова) ціна — це грошовий вираз інтернаціональної вартості виробництва.

Мито — обов'язковий податок, що стягується митними органами при імпорті або експорті товару і є умовою імпорту або експорту.

Демпінг — засіб фінансової нетарифної торговельної політики, що полягає в просуванні товарів на зовнішній ринок за рахунок зниження експортних цін нижче нормального рівня цін, існуючого в цих країнах.

Питання для самоконтролю

1. Визначте поняття «міжнародна торгівля», вкажіть особливості динаміки МТ.
2. Які особливості має МТ на сучасному етапі.
3. Назвіть показники МТ.
4. Що таке «міжнародна товарна номенклатура», її показники?
5. Що таке світова ціна, її ознаки?
6. Охарактеризуйте рівні та інформаційні джерела світових цін?
7. Назвіть види та форми МТ.
8. Які переваги використання різних форм МТ?
9. Основні принципи регулювання МТВ.
10. Рівні та інструменти регулювання МТВ.

Рекомендована література

1. Міжнародні економічні відносини: навч. посібник / В.В. Козик, Л.А. Панкова, Н.Б. Даниленко. — 8-ме вид., перероб. і доп. — К.: Знання, 2011.-470 с. : іл. + додатки. — (Вища освіта XXI століття)
2. Міжнародні економічні відносини: навч. посібник [для студ., аспірантів вищих навч. закладів] / О.С. Передрій. — 4-те вид., перероб. і доп. — К.: Знання, 2008. — 264с. : іл. — (Вища освіта XXI століття).
3. Романчиков В.І., Романченко І.О. Міжнародні економічні відносини: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. — К.: ЦУЛ, 2008. — 256 с.
4. Гіл, ЧарлзВ.П. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку / Пер. з англ. — К.: Видавництво Соломії Павличко «Основи», 2001. — 856 с.
5. Дахно І.І. Міжнародна торгівля. — К.: МАУП, 2003. — 296 с.
6. Економіка зарубіжних країн. Навчальний посібник / За ред. Ю.Г. Козака, В. В. Ковалевського, К. І. Ржепішевського. — Київ: ЦУЛ, 2003.- 352 с.
7. Мирова экономика и международные экономические отношения / Под общ. ред. Хасбулатова Р.И. — М.: Гардарики, 2006. — 671с.

8. Міжнародні економічні відносини: Підручник / За ред. І. М. Школи. — К.: КНЕУ, 2003. — 589с.
9. Міжнародна економіка: Підручник / А.П. Румянцев, Г.Н. Климко, В.В.Рокоча та ін.; за ред. А. П. Румянцева. — К.: Знання-Прес, 2003. — 447 с.
10. Новицький В.С. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник.- К КНЕУ, 2003. — 948 с.
11. Одягайло В.М Міжнародна економіка: Навч. посіб. — К.: Знання, 2005. — 397 с.
12. Пахомов Ю.М., Лук'яненко Д.Г., Губський Б.В. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі. — К.: «Україна», 1997. — 237 с.
- 13.Соколенко С.И. Глобальные рынки XXI столетия: Перспективы Украины. — К.: Логос, 1998.- 480с.
- 14.Рокоча В. В. Міжнародна економіка: Навч. посібник; б 2 кн. — Кн. I: Міжнародна торгівля: теорія та політика. — К.: Таксон, 2000. — 320с.
- 15.Циганкова Т.М., Петрашко Л.П., Кальченко Т.В. Міжнародна торгівля: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — 488 с.
16. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник; 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА, 2001. — 446 с.
17. Розенберг Дж. М. Международная торговля: Терминологический словарь. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 368 с.
18. Рут Френклін Р., Філіпенко А. Міжнародна торгівля та інвестиції: Пер. з англ. — К.: Основи, 1998.-743 с.
19. Сальваторе Доминик. Международная экономика. — М.: ИВЗСУ, 1998.-714с.
20. Філіпенко А.С. МЕВ: історія: підручник.- К.: Либідь, 2006.- 392с.

ТЕМА 4

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ПОСЛУГАМИ

1. Система міжнародних послуг.
2. Транспортні послуги.
3. Туристичні послуги.
4. Комерційні послуги.
5. Інформаційні послуги та телекомунікації.
6. Освітні послуги.
7. Регулювання міжнародної торгівлі послугами.

Мета — розкрити сутність світового ринку послуг та їх види. Визначити механізм регулювання міжнародної торгівлі послугами.

Міні-лексикон: світовий ринок послуг, послуга, міжнародний транспорт, реклама, туризм, страхування, освітня послуга, лізинг.

1. Система міжнародних послуг

Під широким терміном «міжнародна торгівля» можна розуміти не тільки відносини купівлі продажу товарів, а й послуг.

Світовий ринок послуг — це система міжнародних відносин обміну, де основним товарним об'єктом виступають різноманітні види послуг і яка існує на основі МПП.

Послуга — це продукт праці, створений в результаті угоди про купівлю — продаж, у якого відсутня речова форма.

Умови розвитку світового ринку послуг:

- науково-технічний прогрес(інтелектуальні послуги);
- ускладнення виробництва;
- насичення ринків товарами(торговельні послуги);
- інформаційний бум;
- нові наукові відкриття(ноу-хау);
- зростання кількості компаній з надання послуг;
- прискорений розвиток нових видів транспорту;
- підвищення частки нових видів послуг (банківських, страхових, посередницьких).

Разом з міжнародною торгівлею товарами (у речовому розумінні цього слова) широко розвинена і торгівля послугами, таблиця 4.1.

Регіон з найшвидшим зростанням експорту комерційних послуг у 2011 р. є СНД, який має 20 % зростання доларової вартості експорту. Африка мала найповільніше зростання експорту послуг у порівнянні з будь-яким регіоном — зростання складо 0 %. Всі інші регіони мають зростання між 10 % і 14 %.

Таблиця 4.1

СВІТОВИЙ ЕКСПОРТ КОМЕРЦІЙНИХ ПОСЛУГ, 2011Р. (млрд. дол.)¹

Найменування	2011 р.	Річні відсоткові зміни			
		2009 р.	2010 р.	2011 р.	2005-11 рр.
Комерційні послуги	4149	-11	10	11	9
Транспорт	855	-23	15	8	7
Туризм	1063	-9	9	12	7
Інші послуги	228	-7	8	11	10

Міжнародна торгівля товарами і торгівля послугами тісно пов'язані між собою. При постачаннях за кордон товарів з'являється все більше послуг, починаючи з аналізу ринків і закінчуючи транспортуванням товарів. Багато видів послуг, що поступають в міжнародний обіг, включаються в експорт і імпорт товарів. В той же час міжнародна торгівля послугами має деякі особливості в порівнянні з традиційною товарною торгівлею.

Основна відмінність полягає в тому, що послуги не мають упредметненої форми, хоча ряд послуг набуває її, наприклад: у вигляді магнітних носіїв для комп'ютерних програм, різної документації, віддрукованої на папері і ін. Проте з розвитком і розповсюдженням Internet істотно знижується необхідність використання матеріальної оболонки.

Послуги на відміну від товарів виробляються і споживаються одночасно і не підлягають зберіганню. У зв'язку з цим часто потрібна присутність закордоном безпосередніх виробників послуг або іноземних споживачів в країні виробництва послуг. Виділяють чотири способи міжнародної торгівлі послугами.

1. *Трансгранична торгівля* (cross-border trade), тобто ситуація, коли продавець і покупець послуги не переміщуються через кордон, його перетинає тільки послуга. Такий спосіб продажу послуг значно наближений до продажу товарів в міжнародній торгівлі, наприклад надання юридичних консультацій з-за кордону телефоном (або факсом) або участь в кореспондентській навчальній програмі зарубіжного учебного закладу.

¹ http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report12_e.pdf

2. *Споживання закордоном* (consumption abroad), тобто ситуація, коли споживач з однієї країни придбає і споживає послугу на території іншої країни. В цьому випадку відмінність в порівнянні з торгівлею товарами полягає в тому, що послуга і продавець послуги не переміщуються через кордон, її перетинає споживач послуги, наприклад виїзд закордон на навчання або для лікування.

3. *Торгова присутність в країні надання послуги* (commercial presence, або — right of establishment), тобто ситуація, коли фірма, що надає послугу,

перетинає кордон і, знаходячись на території даної країни, відкриває представництво або дочірню фірму, через яких здійснює надання послуги. Сама послуга і її споживач в даному випадку через кордон не переміщуються.

4. *Присутність фізичних осіб, що надають послугу* (presence of natural persons providing services), тобто ситуація, коли послуга поміщена безпосередньо в діяльності людей, які приїжджають з-за кордону в країну, де знаходиться її споживач, наприклад приїзд з-за кордону іноземного архітектора або іноземного персоналу закордонного банку, що відкриває своє представництво в даній країні.

Послуги дуже різноманітні, а сфера їх застосування розширюється з кожним роком. Одним з показників розвитку країни є роль, яку грає сфера послуг в національній економіці.

Відповідно до положення СОТ всі послуги підрозділяють на 12 секторів:

1. Послуги для бізнесу.
2. Будівельні послуги.
3. Послуги зв'язку (поштові, кур'єрські і телекомунікаційні).
4. Дистрибуційні послуги (послуги торгових агентів, роздрібна і оптова торгівля, франчайзинг).
5. Транспортні послуги.
6. Фінансові послуги.
7. Освітні послуги.
8. Послуги охорони здоров'я.
9. Туристичні послуги.
10. Рекреаційні послуги.
11. Послуги з охорони довкілля.
12. Інші послуги.

Найбільш неоднорідним є сектор послуг для бізнесу, що включає наступні послуги: професійні, комп'ютерні, у сфері досліджень і розробок, у сфері обігу, нерухомості, з оренди устаткування без обслуговуючого персоналу і ін.

До професійних послуг відносяться: правові, бухгалтерські, з податкового консультування, аудиторські, архітектурні, інженерні, з містобудівного і ландшафтного планування, послуги медперсоналу, стоматологів і ветеринарів, з науково-технічного консультування.

Послуги з оренди устаткування без обслуговуючого персоналу залежно від предмету оренди підрозділяються на чотири групи, зв'язані: з суднами, з літаками, з іншим транспортним устаткуванням, з іншими машинами і устаткуванням.

До інших послуг для бізнесу відносяться послуги: з оренди устаткування з обслуговуючим персоналом, рекламні, з вивчення ринку і громадської думки, з консультування у сфері управління, з консультування у сфері сільського господарства, полювання, лісництва, рибальства, з консультування у сфері видобутку корисних копалин, посередництво в працевлаштуванні, охоронні, з ремонту устаткування, видавничі, поліграфічні, перекладацькі, пакувальні, з прибирання будівель, фотопослуги, з організації з'їздів і конференцій, з

проектування інтер'єрів.

Сфера послуг зазвичай більшою мірою захищена державою від іноземної конкуренції, чим сфера матеріального виробництва. Донині в міжнародному масштабі регулювання в цій сфері відбувалося тільки в рамках спеціалізованих організацій, зокрема кодексів, вироблених в ОЕСР.

На початку Уругвайського раунду була створена окрема переговорна група з послуг.

Як зразок і за основу для переговорів було узято ГАТТ, проте у зв'язку із значними відмінностями в переміщенні через кордон товарів і послуг було оформлено абсолютно нову угоду — Генеральна угода з торгівлі послугами, ГАТС (General Agreement on Trade in Services, GATS).

ГАТС повинне було функціонувати окремо від ГАТТ, але після створення СОТ воно стало одним з елементів цієї організації, обов'язковим для виконання всіма країнами-членами.

2. Транспортні послуги

При постачанні закордон товарів надається все більше послуг, починаючи з аналізу ринків і завершуючи транспортуванням товарів. Міжнародна статистика надає обмежені відомості про структуру світової торгівлі послугами.

Міжнародний Валютний Фонд ділить цю торгівлю тільки на чотири види — фрахт, інші транспортні послуги, туризм та інші послуги, питома вага яких складає близько 50 %.

Сьогодні транспортні послуги — це галузь економіки, яка динамічно розвивається.

Міжнародний транспорт — послуги усіх видів транспорту, що надаються резидентами однієї країни резидентам іншої країни.

Транспортні послуги розрізняються в залежності від:

— виду транспорту: водний (морський і річковий); наземний (залізничний і автомобільний); повітряний (авіаційний); трубопровідний; змішаний;

— предмету транспортної операції (вантаж, пасажир, багаж);

— транспортної характеристики товару: сухої (навалювальні (вугілля, руда), насипної (зерно, цемент, фосфати), генеральної (штучні), наливної (нафта і продукти її переробки, рослинні олії, вино та ін.);

— періодичності перевезення (регулярні і нерегулярні);

— порядку проходження кордону (перевантажувальні і безвантажні);

— виду транспортно-технологічної системи (контейнерна, паромна та ін.);

— виду сполучення (пряме, непряме та ін.).

Особливості транспортних послуг полягають в наступному:

1. Транспорт не виробляє нових товарів, але завдяки їх переміщенню

забезпечується подовження процесу виробництва і обігу.

2. Створення транспортних послуг співпадає в часі з їх споживанням.

3. Транспорт займає важливе місце в міжнародному товарному обігу:

— він є необхідною умовою міжнародного поділу праці, зовнішньої торгівлі, економічних зв'язків між країнами;

— він є експортером своєї продукції.

4. Транспортні послуги залежать від факторів розвитку ринкової економіки.

При плануванні відправлення вантажу та виборі виду транспорту необхідно враховувати наступні обставини:

- вид вантажу;
- швидкість перевезення;
- вартість перевезення;
- безпечність перевезення.

Заслужують на увагу також специфічні характеристики видів транспорту як засобу перевезення вантажів.

Серед особливостей *морського транспорту* слід виділити наступні:

- невисока вартість;
- можливість зміни маршруту;
- здатність перевозити великі партії вантажів;
- невелика швидкість перевезень;
- сезонність перевезень в північних регіонах.

Річковому транспорту властиві такі риси:

- невисока вартість перевезень;
- здатність перевозити великі партії вантажів;
- можливість використання в районах, де інші види транспорту нерозвинені;
- неоднорідність суднохідних умов;
- необхідність в побудові гідротехнічних споруд.

Особливості *залізничного транспорту*: відносно недорогий, і не залежить від кліматичних умов, здатний перевозити найрізноманітніші вантажі, високі витрати на побудову залізниць.

Автомобільний транспорт можна охарактеризувати як мобільний, швидкісний, здатний забезпечити високу збереженість вантажу.

Проте, цей вид транспорту є доволі дорогим.

Повітряний транспорт має наступні характеристики: висока швидкість доставки та збереженість вантажу, можливість перевезення у віддалені регіони, скорочення шляху.

Трубопровідний транспорт має такі властивості, як забезпечення безперервності транспортування, практичне виключення ситуації втрати вантажу, незалежність від оточуючого середовища.

Зазвичай, процес доставки товару в міжнародній торгівлі включає:

— його перевезення від внутрішнього пункту виробництва до прикордонного пункту (порту) країни-експортера;

— міжнародне транзитне або морське перевезення від пункту країни-експортера до прикордонного пункту (порту) країни-імпортера (якщо між даними країнами не встановлено загального суходільного кордону);

— транспортування від прикордонного пункту країни-імпортера до внутрішнього пункту споживання товару.

Транспортні операції вважаються міжнародними, якщо вони пов'язані з переміщенням зовнішньоторговельних вантажів на зовнішніх, відносно країни-продавця і країни-покупця, ділянках маршруту перевезення.

Питання транспортних операцій потребує розгляду ще одного важливого аспекту, що стосується діяльності транспортних організацій, а саме транспортних витрат.

Транспортні витрати — це всі витрати з доставки товару від продавця до покупця, що включають вартість фрахту, страхування, вантаження/розвантаження, упаковку/розпаковку та інші супутні витрати.

Вплив транспортних витрат на міжнародну торгівлю проявляється в наступному:

— вони призводять до зниження обсягів торгівлі (як експорту, так і імпорту), рівня спеціалізації країн а, отже, розмірів виграшу від торгівлі;

— вони перешкоджають повному вирівнюванню вартості чинників виробництва між торгуючими країнами відповідно до теореми Хекше-ра-Оліна-Самуельсона;

— вони обумовлюють зсуви в територіальному поділі праці, у розміщенні підприємств і галузей;

— розподіл транспортних витрат між торгуючими країнами залежить від еластичності попиту і пропозиції товару за ціною:

1) чим нижче еластичність попиту в країні, яка імпортує, тим більшу частку транспортних витрат вона сплачує;

2) чим менше еластичність пропозиції товару в країні, що експортує, тим більшу частку транспортних витрат вона сплачує.

Розрахунки транспортних витрат безпосередньо впливають на прийняття рішень про територіальне розміщення виробництв і місць продажу.

Оскільки транспортні витрати входять у витрати виробництва, вони враховуються як експортерами, так і імпортерами при прийнятті рішень про те, де створювати ті чи інші підприємства або навіть галузь.

3. Туристичні послуги

Розвиток туризму став можливий завдяки науково-технічному та соціально-економічному прогресу суспільства, тобто створенню інфраструктури туризму. Розширення автомобільних, повітряних перевезень сприяло розвитку масового туризму. Розширюється мережа готелів, ресторанів, з'являються автопрокати фірми. Мандрівників приваблюють історико-архітектурні пам'ятки, театри, музеї, курорти, що пропонують

лікування, катання на лижах і т. д. Все більше і більше країн пропонують поїздки на виставки, ярмарки, конгреси, відводячи під це великі території. Розвитку туризму сприяє реклама, політика уряду, загальні економічні умови, курси валют, конкурентоздатність продукту, безпека і репутація місця подорожі, мода на поїздки та інші фактори. За даними англійського агентства «Business Travel International», найбільш привабливими з точки зору мандрівників містами є Сідней, Флоренція, Венеція та Париж, а «найдорожчим» для ділових людей місцем визнано Нью-Йорк.

Сьогодні туризм займає значне місце у міжнародних відносинах. Близько 650 млн. чоловік щорічно відвідують іноземні країни в туристичних цілях. Міжнародний туризм є не тільки популярним видом відпочинку, а й сферою світової економіки, що активно розвивається.

Проте, поняття «туризм» має децю невизначений характер.

По-перше, туризмом вважається тимчасове переміщення людей із місць, де вони звичайно мешкають і працюють, в інші місця. Під «тимчасовим переміщенням» умовно розуміється період до одного року. *Подруге*, згідно з міжнародною статистикою, до іноземних туристів відносяться особи, що відвідують іншу країну (як мінімум з однією ночівлею) з будь-якою метою, крім фахової діяльності, що оплачується в цій країні. В 1993 році Статистична комісія ООН прийняла більш широке визначення туризму:

Туризм — це діяльність осіб, які подорожують і здійснюють перебування в місцях, які знаходяться за межами їх звичайного середовища, протягом періоду, що не перевищує одного року, з метою відпочинку, діловими та іншими цілями.

Якщо дати коротке визначення, то туризм — це взаємодія явищ, що виникають в процесі подорожей. Всі ці характеристики відображають різні боки цієї складної системи.

Туристична послуга — це комплекс послуг індустрії гостинності (що включає в себе готельні, рекреаційні, транспортні, страхові, екскурсійні послуги та ін.), який надається окремій особі чи групі осіб для задоволення їх потреб, пов'язаних із переміщенням з місця постійного проживання до іншого на певний проміжок часу з метою відпочинку, оздоровлення, навчання та ін.

З економічної точки зору, туристична послуга — це продукт, що виробляється і реалізується в процесі взаємозв'язку і взаємодії різних організацій, які володіють туристичними ресурсами. Під останніми розуміються ліцензії на здійснення діяльності з формування та продажу туристичних пакетів, страхування туристів, приміщення для розміщення подорожуючих, можливості з забезпечення харчування, заклади оздоровлення, транспортні засоби для переміщення туристів і т.д.

До особливостей міжнародного туризму як виду економічної діяльності відносяться наступні:

1. Надання міжнародних туристичних послуг є особливим видом діяльності. Порівняння його з міжнародною торгівлею товарами дозволяє зробити цікаві висновки. В результаті традиційної міжнародної товарної

торгівлі відбувається рух товарів з однієї країни до іншої. Туристичні послуги як товар не є мобільними.

Міжнародний туризм є переміщенням споживачів цих послуг, тобто туристів.

2. Заслуговують на увагу особливості розрахунку прибутку від міжнародного туризму. В економічній теорії він визначається як різниця між доходами та витратами від певного виду діяльності. Прибуток від міжнародного туризму доцільно розраховувати як різницю між надходженнями від туризму та міжнародними туристичними витратами. Відповідно до даних Всесвітньої туристичної організації в світі налічується 15 країн, що спеціалізуються на туристичних послугах, у яких надходження від туризму перевищують прибутки від експорту, нерідко у багато разів.

3. Туристична галузь є доволі прибутковою як для держави, так і для економічних суб'єктів на мікрорівні. Турбізнес є досить вигідним видом вкладання капіталу, що дає прямий і швидкий економічний ефект (окупність витрат у середньому — два-чотири роки, а витрати на створення одного робочого місця — у 20 разів менші, ніж у промисловості). При цьому важливо враховувати, що туристичні послуги не вичерпуються, відтворюються безперервно, існує можливість їх постійного удосконалення, вони реалізуються за готівку у твердій валюті, а не надаються в кредит.

4. Туристичний бізнес є сферою економіки, яка потребує участі значної кількості робочої сили. Це зумовлено специфікою процесу надання туристичної послуги, який включає цілий комплекс послуг, що надаються туристам протягом відпочинку. За даними американських спеціалістів, індустрія туризму (включаючи внутрішній) є найбільшою з числа зайнятих робочих місць у більшості країн і забезпечує роботою понад 100 млн. чоловік. Індустрія туризму відноситься до числа найбільш трудомістких галузей. Наприклад, у Північній Америці на неї припадає 5 % від ВВП і 8 % усіх працюючих, у Західній Європі — 7 і 11 % відповідно.

5. Витрати, які здійснюються іноземними туристами в країні перебування, мають потрійний вплив на економіку цієї країни. Він проявляється у:

— збільшенні прибутків туристичних фірм;

— підвищенні попиту з боку туристичного сектору економіки на товари і послуги постачальників, що у свою чергу сприяє підвищенню попиту на товари і послуги своїх постачальників і, як наслідок, зростанню доходів у всіх секторах економіки;

— збільшенні особистих прибутків населення, прямо або побічно пов'язаного з туристичним бізнесом, що викликає зростання споживчого попиту.

6. Туризм як вид економічної діяльності є джерелом надходження валюти. Проте поряд з одержанням прибутку можливий і значний відплив валюти.

Країни, що розвиваються, змушені імпортувати значну кількість продуктів і товарів для туристів, а також необхідне устаткування для індустрії туризму. Також існує імпорт, обумовлений впливом «демонстраційного ефекту».

Туристи, приїжджаючи з промислово розвинутих країн, демонструють товари кращої якості і розширеного асортименту, що є «живою» рекламою і сприяє імпорту іноземних споживчих товарів.

7. Туризм є дуже мінливою сферою економіки, що зазнає впливу багатьох чинників. Він залежить від політичної й економічної ситуації, а також від моди і реклами, що, впливаючи на потреби й інтереси людей та їхній настрій, визначають попит. Отже основною характеристикою туристичного ринку є постійні коливання попиту і пропозиції послуг.

4. Комерційні послуги

Страхові послуги.

Міжнародна торгівля як товарами, так і послугами, переміщення людей і рух капіталу в даний час неможливі без страхування, що є невід'ємною частиною міжнародних торгових контрактів. Під час перевезення вантажів, постачанні продукції, промислового устаткування, інвестуванні чи звичайній поїздки закордон необхідно мати захист від ризиків, непередбачених обставин. У зв'язку з цим виникає необхідність формування спеціального фонду для покриття збитків, тобто *страхового фонду*.

Кожен окремо взятий суб'єкт, що здійснює господарську діяльність, може створити страховий фонд самостійно. Однак коштів цього фонду може виявитися недостатньо при виникненні значних збитків. Тому більш ефективною є система страхування, при якій страховий фонд створюється за рахунок внесків його учасників. Розмір внесків визначається, виходячи з імовірності настання страхової події, що дозволяє розподілити ризик збитків між безліччю суб'єктів і гарантувати їм відшкодування збитку в необхідному обсязі без вилучення значних засобів з господарського обігу. Акумуляовані кошти можуть використовуватися не тільки для покриття збитків, але і для інвестування в різних формах.

Таким чином, страхування як особливий вид господарської діяльності припускає створення за рахунок внесків учасників економічних відносин цільових фондів для відшкодування збитків, що виникли в результаті страхового випадку.

Страховання — економічні відносини, в яких приймає участь мінімум дві сторони, одна з яких — це страхова організація, тобто *страхувальник*, який формує умови страхування, а інша — фізична або юридична особа, тобто *страховик*.

До найважливіших особливостей страхування відносяться:

— *цільове фінансування і використання коштів*. Матеріальний збиток відшкодовується лише в строго обговорених випадках і межах. У зв'язку з цим, наприклад, страхування валютного ризику в результаті включення в контракт різних валютних застережень не входить у поняття «страхування» у його вузькому змісті, як особливого виду економічної діяльності, оскільки

при цьому не створюються цільові фонди і учасниками страхування є контрагенти за однією торговою операцією;

— *імовірнісний характер*, обумовлений тим, що заздалегідь невідомо ні час настання страхової події, ні розмір збитків, ні те, чий конкретно матеріальний інтерес і в якому ступені вона торкнеться;

Імовірнісна подія або сукупність подій, на випадок яких здійснюється страхування називається *страховим ризиком*. Усі ризики, пов'язані з господарською діяльністю, можна розділити на 2 групи:

1. Залежні від діяльності підприємства (аварії, пожежі, невиконання планових завдань установлений термін, страйки і т. д.).

2. Незалежні від діяльності підприємства, тобто зовнішні:

— пов'язані з кон'юктурою зовнішнього ринку (валютні, ризики зміни ціни, ризик зниження попиту і т.д.);

— пов'язані з діяльністю іноземного партнера (ризик неплатежу, банкрутства, нестачання товару, невиконання зобов'язань);

— політичні, військові, стихійні лиха, пов'язані з третіми особами.

Серед методів управління ризиками слід виділити:

— страхування;

— хеджування;

— аналіз і прогноз кон'юктури;

— використання різних форм і методів розрахунково-кредитних відносин;

— інші методи.

Країнами-лідерами експорту страхових послуг є Великобританія, США, Італія, Німеччина, Франція, Швейцарія.

Міжнародні страхові організації можна класифікувати наступним чином:

— страхові холдінг-компанії, які є власністю акціонерів, чия відповідальність за збитки обмежується вартістю акцій, які їм належать;

— взаємні компанії, власниками яких є власники полісів, які розподіляють отриманий прибуток;

— колективні товариства взаємного страхування;

— кептивні страхові компанії;

— взаємні асоціації — гарантують відшкодування збитку і приймають до страхування ризики від осіб, окремої галузі промисловості.

Прибуток страхових компаній формується головним чином із двох джерел: власне страхової діяльності та інвестиційної діяльності. У першому випадку прибуток виникає в результаті перевищення сум акумульованих страхових премій і отриманих регресних внесків над сумами виплачених страхових відшкодувань і адміністративних витрат, а в другому випадку — в результаті операцій з цінними паперами і т.п.

Існує кілька класифікацій страхування. *Розглянемо наступні його види: особисте, майнове, страхування відповідальності перед третьою особою.*

При *особистому страхуванні* об'єктами страхування є життя, здоров'я, працездатність людини. Страхувальник укладає договір страхування визначеної людини, якою може бути або сам страхувальник, або третя особа.

В особистому страхуванні виділяють страхування життя, від нещасних випадків, на випадок хвороби та ін.

При *майновому страхуванні*, об'єктом якого є різні види власності юридичних і фізичних осіб, завжди необхідна точна страхова оцінка майна і збитку. Майно страхувальника знаходиться при цьому в його володінні, розпорядженні і/чи користуванні. Страхове відшкодування не повинне перевищувати страхової суми, а страхова сума — страхової оцінки. Метою майнового страхування є відшкодування страхувальнику прямого чи непрямого збитку.

Прямий збиток, виявляється у втраті або знеціненні застрахованого майна в результаті страхового випадку. Він піддається оцінці і частіше виражається в матеріальній формі. Крім цього, до прямого збитку включаються витрати страхувальника на порятунок майна і відновлення його властивостей, здійснені під час і через страховий випадок.

Непрямий збиток — це недоотриманий дохід, як правило, внаслідок прямого збитку. Він виникає через тимчасову зупинку процесу виробництва, невиконання зобов'язань перед контрагентами, що призвело до сплати неустойки і т.п. Правила майнового страхування істотно різняться в залежності від виду майна і пов'язаних з ним ризиків.

Юридичні особи зазвичай здійснюють страхування виробничих приміщень і незавершеного будівництва від вогню і стихійних лих, устаткування від поломок, транспортних засобів від аварій і т.д. Об'єктом майнового страхування можуть виступати цінні папери, фінансовий стан фірми. Фінансовий стан фірми страхується від збитку, що може виникнути в результаті страйків, зловживань службовців, а також невиконання контрагентом *своїх зобов'язань* та ін.

Страхування відповідальності перед третіми особами. Така відповідальність виникає при здійсненні неправильних дій страхувальником або його бездіяльності і являє собою його обов'язок відшкодувати збиток визначеним юридичним і фізичним особам. На відміну від майнового страхування в цьому випадку об'єктом страхових відносин є не власність, якій може бути нанесений збиток, а економічний інтерес у його грошовому виразі. Метою страхування відповідальності є компенсація витрат, що страхувальник повинен понести згідно закону чи рішення суду на користь осіб, яким нанесений збиток чи шкода. Страхова сума не може бути оцінена до страхового випадку, наприклад страхування відповідальності власників автотранспортних засобів. Крім суми відшкодування збитку третім особам можуть бути відшкодовані і витрати страхувальника, пов'язані із судочинством.

Реклама.

Реклама відіграє значну роль у міжнародній торгівлі, оскільки на світових товарних ринках зараз діє велика кількість різних фірм, яким необхідно рекламувати свою продукцію. У той же час реклама з додатка до торгівлі перетворилася в самостійну, дуже прибуткову сферу бізнесу. Сьогодні для

ринку реклами характерний процес концентрації рекламної діяльності, поглинання великими рекламними агентствами і засобами поширення реклами більш дрібних. Росте вплив на рекламну сферу найбільших рекламодавців, вони все більше втручаються в ділову активність рекламних агентств і засобів розповсюдження реклами, контролюючи їх діяльність або скуповуючи їх. Монополізуючи ринок рекламних послуг, промислові фірми отримують монополію на збут товарів, які вони виробляють.

Таким чином, щоб конкурувати з транснаціональними корпораціями, що сконцентровані у своїх руках величезні фінансові, виробничі і науково-технічні ресурси і близько половини світової торгівлі, фірмам «другого ешелону» доводиться, зокрема, інтенсифікувати рекламу.

На загострення конкуренції впливає також різке розмежування світу на економічні зони. За ринки збуту змагаються між собою корпорації країн «великої трійки» — США, Японії і Західної Європи. У цю боротьбу все активніше включаються нові промислово розвинуті країни — Південна Корея, Тайвань, Сінгапур, Гонконг, Таїланд, Бразилія, Туреччина, Німеччина. Труднощі зі збутом додала науково-технічна революція. Підвищилися вимоги до якості й асортименту продукції. Внаслідок цього фірмам-виробникам доводиться шукати нові засоби модернізації виробництва.

В цих умовах боротьба за споживача з кожним днем стає витонченішою. Новизна і досконалість виробів для нього тепер найчастіше є важливішою, ніж ціна. Тому на сучасному ринку перемагає той, хто поряд із принципово новим виробом пропонує досконаліші послуги, форми і методи збуту. І реклама починає грати особливу роль. На світовому ринку на неї витрачаються астрономічні суми, що зростають із безпрецедентною гостротою, випереджаючи темпи збільшення випуску валового національного продукту й інфляції. Це — показник постійного розвитку, ефективності, прибутковості й актуальності рекламної діяльності. Щорічно зростає не тільки загальний обсяг реклами, але і частка в ньому міжнародної реклами.

Рекламу можна визначити як вид діяльності або вироблену в її результаті продукцію, метою якої є здійснення цілеспрямованого впливу на споживчу аудиторію.

Реклама — це комерційна пропаганда споживчих властивостей товарів та послуг.

Рекламу також можна визначити як будь-яку форму неперсональної презентації і просування товарів та послуг, що оплачується та здійснюється конкретним замовником.

Реклама — це будь-яка, оплачена конкретним спонсором, форма неособистого представлення і пропонування ідей, товарів чи послуг за допомогою засобів масової інформації (ЗМІ).

В залежності від завдань виділяють наступні види реклами: інформативна; переконуюча; порівняльна; нагадуюча.

Інформативна — застосовується для повідомлення покупців про новий товар чи нову особливість певного товару. Вона формує первинний попит.

Переконуюча реклама має на меті довести споживачам, що купуючи товари конкретної марки, вони за свої гроші отримують найвищу якість. Цей вид реклами є елементом конкурентної боротьби на ринку.

Порівняльна реклама — це реклама, яка прямо або опосередковано порівнює одну марку з іншими. Різновидом останньої є **закріплююча реклама**, яка демонструє задоволення придбаним товаром покупців.

Нагадуюча реклама застосовується для того, щоб не дати споживачам забути про товар. Вона важлива для товарів, які знаходяться на етапі зрілості.

При розробці **реклами для міжнародних ринків** необхідно продумати декілька додаткових проблемних питань:

— до якого ступеня реклама на міжнародному рівні повинна адаптуватися до унікальних характеристик ринків різних країн (стандартизація або диференціація);

— наскільки централізованим чи децентралізованим має бути прийняття рішень стосовно організації реклами та її реалізації.

Вибір засобу розповсюдження міжнародної реклами складніший за вибір для місцевої реклами, бо необхідно враховувати специфіку національного законодавства, культурно-історичні особливості різних країн. Країни різняться за рівнем обмежень на рекламну діяльність.

Учасниками міжнародної рекламної кампанії виступають рекламодавець, рекламне агентство, розташоване в тій країні, де проводиться кампанія, а також організації збутової мережі — комерційні агенти (національні, регіональні), дистриб'ютори, дилери. Рекламодавці включають виробників і постачальників товарів і послуг, урядові установи, клуби, приватних осіб — тих, хто бажає щось повідомити і заплатити за це власникам засобів інформації. Маркетинг займається рекламою, мета якої — продаж товарів чи послуг, однак ці принципи так само прийнятні і для урядових установ, що бажають афішувати якісь суспільні послуги. Рекламні агентства мають штат відповідних спеціалістів в залежності від послуг, що пропонуються (надання місця та часу ЗМІ або повний набір послуг з маркетингових досліджень). Зв'язок між агентством та клієнтом здійснюється через особу, що відповідає за реалізацію цілей рекламодавця. Частиною рекламної системи повинен бути сам ринок і потенційні покупці, що його складають.

До цього процесу підключені й інші організації — дослідні інститути і підрозділи, фото-, кіно— і відеостудії, творчо-виробничі підприємства, а також окремі рекламні фахівці: художники, літературні працівники, психологи, поліграфісти, дизайнери і т.д.

Фінансові послуги.

Фінансова послуга — операції з фінансовими активами, що здійснюються в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, і за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів, з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів.

Фінансовими вважаються такі послуги:

- довірче управління фінансовими активами;
- діяльність з обміну валют;
- випуск платіжних документів, платіжних карток, дорожніх чеків та/або їх обслуговування, кліринг, інші форми забезпечення розрахунків;
- залучення фінансових активів із зобов'язанням щодо наступного їх повернення;
- фінансовий лізинг;
- надання коштів у позику, (на умовах фінансового кредиту);
- надання гарантій та поручительства;
- переказ грошей;
- послуги у сфері страхування та пенсійного забезпечення;
- торгівля цінними паперами;
- факторинг;
- інші операції.

Важливим стимулюючим фактором все більш широкого впровадження виробничих компаній у сферу фінансових послуг є створення вертикально інтегрованої структури компаній, що дозволяє знизити витрати і посилити орієнтацію на споживача. Також підвищується значення некапіталомістких видів послуг, пов'язаних із використанням висококваліфікованої праці, до яких належать фінансові послуги.

На сучасному етапі фінансові установи розглядають у світлі двох ключових концепцій: *сфера надання фінансових послуг і фірма, що надає фінансові послуги* — це бізнес, що постачає фінансову продукцію і послуги. Загальні категорії цієї продукції та послуг включають операційні рахунки (наприклад, поточні рахунки), портфельні послуги (наприклад, позики і депозити), страхування, банківська діяльність, інвестиції (наприклад, підписання цінних паперів і угоди брокера, дилера), послуги довіреної особи, фінансове планування, обробка інформації або даних.

Сфера надання фінансових послуг може розглядатися як сукупність усіх фірм, що надають фінансові послуги.

З іншого боку, сфера надання фінансових послуг — об'єднання таких традиційних і сегментованих галузей промисловості, як банківська діяльність, цінні папери, страхування, нерухомість, кредит, фінанси.

Наприклад, у США сфера надання фінансових послуг включає не-фінансові корпорації типу «General Motors», «Ford Motor Company», які окрім основної діяльності зайняті у виробництві та наданні фінансових послуг.

Для фінансового ринку, щоб бути повністю досконалим, необхідно:

- всім учасникам мати доступ на ринок і будь-кому з учасників не мати контролю над цінами;
- інформація відносно фінансових активів повинна бути легко доступною для всіх учасників;
- не повинно бути перешкод щодо вільної торгівлі фінансовими активами;
- у стягненні податків, зборів не має бути спотворення, перекручування.

Якщо ці умови існують, то ціни на фінансові активи точно і швидко відображають інформацію про фінансові активи, а фінансові ринки можна вважати ефективними.

Юридичні та бухгалтерські послуги.

Особи, що здійснюють інвестиції або займаються бізнесом закордоном, потребують допомоги професіонала в правовій сфері, що може давати їм консультації стосовно правових наслідків їхніх дій як на території своєї країни, так і в тій країні, де вони займаються бізнесом, і який би допоміг їм обрати кращу тактику поведінки, використовуючи всі переваги обох правових систем.

Потрібні також бухгалтери, які розуміють бухгалтерські норми інших країн. Наприклад, українській компанії, що є частиною транснаціональної корпорації, може бути необхідно:

— консолідувати інформацію бухгалтерського обліку відповідно до бухгалтерських стандартів іншої країни з метою оподаткування. Такі звіти можуть знадобитися як для акціонерів підприємства, так і для контролюючих органів, з метою аналізу ділових показників підприємства;

— здійснювати аудит відповідно до вимог іншої країни.

Питання торгівлі цими послугами можна розглянути в двох аспектах:

— обмеження права іноземних юристів і бухгалтерів перетинати кордони для здійснення практики;

— ліцензування іноземних юристів і бухгалтерів.

Коли бухгалтери або юристи планують продати свої послуги закордон, їм, щоб надати ці послуги належним чином, як правило, потрібно перетнути кордон відповідної держави. Хоча деякі двосторонні і багатосторонні угоди, укладені останнім часом, спрощують вирішення цієї проблеми, вона все ще залишається доволі актуальною.

Оренда машин і устаткування.

Новою формою торгівлі послугами є оренда машин і устаткування, яка широко застосовується в США з початку 60-х рр.

Оренда (від латів. *arrendare* — віддавати в найми) — форма господарювання, при якій на основі договору між орендодавцем і орендарем останньому передаються в термінове платне володіння і користування різні об'єкти, необхідні для самостійного господарювання.

Предметами оренди можуть бути земля і інше нерухоме майно, машини, устаткування, різноманітні товари тривалого користування.

Розрізняють три види оренди:

- рентинг (renting) — короткострокова оренда на термін від декількох днів до декількох місяців. Предметом рентингу зазвичай є товари для туристів, транспортні засоби;

- хайринг (hiring) — середньострокова оренда на термін від декількох місяців до року. Предметом хайрингу зазвичай є транспортні засоби, дорожньо-будівельні машини, монтажне устаткування, сільськогосподарські машини;

- лізинг (leasing) — довгострокова оренда на термін більший за один рік. Предметом лізингу зазвичай є будівельно-монтажне, технологічне устаткування.

Лізинговими операціями можуть займатися банки, торгіві і промислові підприємства, але, як правило, їх здійснюють спеціалізовані фірми.

Для лізингової операції найбільш типова наступна схема:

Орендодавець укладає орендний контракт з орендарем і підписує з виробником устаткування контракт купівлі-продажу.

Виробник передає орендареві предмет оренди. Лізингова компанія за свій рахунок або за допомогою кредиту банку розплачується з виробником і погашає кредит з орендних платежів.

Орендна плата включає періодичні платежі відповідно до відсотка амортизації устаткування, витрати лізингової компанії з залучення необхідних засобів для його покупки, накладні витрати і прибуток лізингової компанії. Ставка орендної плати повинна забезпечувати орендодавцю отримання прибутку не нижче за середню норму на вкладений капітал, а для орендаря вартість оренди повинна бути нижче за вартість банківського кредиту на придбання машин і устаткування.

Існують дві форми лізингу: *оперативний і фінансовий*.

Оперативний лізинг передбачає оренду устаткування протягом терміну, який коротше за амортизаційний період. В цьому випадку машини і устаткування є предметом ряду послідовно укладених короткострокових орендних угод і повна амортизація устаткування настає в результаті послідовного його використання декількома орендарями. Подібна операція в значній мірі є різновидом продажу послуг, зокрема з надання техніки в тимчасове користування і споживання її експлуатаційних можливостей. Така оренда досить часто використовується для попередньої перевірки техніко-економічних показників устаткування безпосередньо в умовах експлуатації.

Після завершення терміну дії лізингової угоди предмет договору повертається власникові або укладається нова угода.

Фінансовий лізинг передбачає виплату протягом періоду своєї дії сум, що покривають повну вартість устаткування, а також прибуток лізингодателя. Устаткування, що в цьому випадку орендується, не може неодноразово виступати предметом орендних угод, оскільки термін оренди зазвичай встановлюється виходячи з нормального терміну його ефективної служби. Така орендна операція багато в чому нагадує звичайну зовнішньоторговельну операцію купівлі-продажу, але на специфічних умовах, схожих з формами товарного кредитування, з тією лише різницею, що лізинг забезпечує 100 %-е фінансування операції, тоді як звичайне кредитування передбачає, як правило, часткову оплату готівкою.

Після закінчення терміну дії такої угоди лізингоотримувач може:

- повернути об'єкт лізингодателю;
- купити об'єкт за залишковою вартістю;
- укласти нову угоду на лізинг даного устаткування.

5. Інформаційні послуги

Сучасний етап розвитку економіки обумовив зростання потреб в інформації, тому що інформація все більше відіграє роль виробничого фактора та стратегічного ресурсу.

Інформація — це дані, адаптовані для конкретних людей, цілей, проблем та ситуацій.

Вся сукупність інформації може бути поділена на 3 види:

— інформація, яка правильно відображає дійсність і є необхідною для прийняття конкретного рішення;

— інформація, яка неправильно відображає дійсність (неточна, неповна або вигадана);

— інформація, в якій немає необхідності в даній ситуації, тобто яка або не має відношення до справи, або є надлишковою.

Виділяється декілька характеристик якісної інформації:

- невігданість;
- точність;
- повнота;
- ясність;
- відсутність надлишкових даних;
- вірність припущень;
- правильність узагальнень.

Інформація може приймати різноманітні форми, в залежності від глибини зіставлення даних.

Документована інформація, яка підготовлена відповідно до потреб користувачів і призначена (або застосовується) для їх задоволення, є **інформаційним продуктом**.

Інформаційна послуга — діяльність щодо забезпечення споживачів інформаційними продуктами.

Ринок інформаційних послуг — сукупність економічних, правових і організаційних відносин з продажу і купівлі інформаційних продуктів та послуг, які складаються між їх постачальниками і споживачами.

В інформаційний ринок входять ділова, правова, екологічна, медична й інша інформація, інформація для фахівців і масова споживча інформація.

Світовий ринок інформаційних послуг підкоряється загальним законам конкурентної боротьби між сотнями тисяч взаємодіючих на цьому ринку суб'єктів.

Ринок інформаційних послуг зазвичай поділяється на:

- глобальний (загальнопланетарний);
- міжнародний (охоплює групи країн);
- національний (телебачення, радіомовлення й інші засоби масової інформації);
- регіональний (теле- і радіопередачі у визначеному регіоні);
- локальний (місцеве радіомовлення, місцеві газети і журнали);

— крапковий (інформаційні мережі в навчальних закладах, наукових установах, бібліотеках, музеях і т.п.).

Приблизно 3/4 сучасного світового ринку інформаційних послуг припадає на операції п'яти економічно найбільш розвинених країн. При цьому частка США на світовому ринку інформаційних послуг складає понад 50 %, що значно більше частки цієї країни, наприклад, у світовій торгівлі (12 %). На другому місці знаходиться Японія, обсяг операцій купівлі-продажу інформаційних послуг у якій наближається до 10 % світового ринку. Третє місце займає Великобританія. В усіх перерахованих країнах основу ринку складають власне інформаційні послуги.

Ринок інформаційних послуг характеризується: з одного боку, попитом громадськості, підприємств і державних установ, а з іншого боку, пропозицією послуг державних установ, підприємств із змішаним капіталом та приватних організацій і осіб. Діяльність приватних інформаційних фірм регулюється попитом і ефективністю пропозиції. Розвиток і надання інформаційних послуг, включаючи дослідження, розробки і консультування, які фінансуються державою, відбувається за межами пропозиції і попиту, керованих інформаційним ринком. Інформаційні служби державних установ намагаються орієнтуватися на існуючий попит, який не представляє інтересу для приватних інформаційних підприємств і тому не веде до пропозиції ними інформаційних продуктів і послуг.

На думку американських аналітиків, які досліджували державний і змішаний сектори, перший не є конкурентоспроможним в силу централизованого управління, відсутності розвинутої системи зв'язку зі споживачами й ін.

Змішаний сектор надає користувачам широкий спектр інформаційних продуктів і послуг і гнучко реагує на зміни попиту.

Основні споживачі інформації відрізняються завданнями, які вирішуються з використанням інформаційних послуг.

Підприємства вдаються до цих послуг головним чином з метою оптимізації управлінської діяльності, розробки торгово-економічної стратегії і довгострокових програм розвитку виробництва.

Об'єктивне зростання інформаційних потреб пов'язано із загальним підвищенням складності управління і з необхідністю обґрунтовано аргументувати запропоновані заходи, користуючись інформацією прогнозного характеру.

Споживачами більшості видів інформаційних послуг можуть бути як безпосередні споживачі, так і спеціалізовані інформаційні органи, для яких ці послуги виступають предметом праці і напівфабрикатом при підготовці власних інформаційних послуг.

Телекомунікації.

Під *телекомунікаційними послугами* маються на увазі будь-які послуги з передачі інформації за допомогою електромагнітних випромінювань (наприклад послуги телефонного зв'язку), в тому числі передача телевізійних

і радіопрограм в ефір.

У багатьох країнах надання таких послуг іноземними підприємствами підпадає під цілий ряд жорстких обмежень. В основі такого підходу лежить низка причин:

1) у багатьох країнах держава традиційно володіла, контролювала і регулювала всі аспекти телекомунікацій, включаючи телефонний зв'язок, радіо, телебачення тощо. Вплив фінансових інтересів бюрократичних і комерційних структур призводить до того, що держави часто намагаються максимально обмежити або виключити доступ іноземних підприємств на ринок цих послуг;

2) у деяких випадках держави, громадські організації побоюються посилення іноземного культурного впливу;

3) деякі держави бояться, що іноземні підприємства, які поширюють теле— і радіопередачі на їхній території, будуть надавати фальсифіковані (на їхню думку) відомості й маніпулювати суспільною думкою.

Держави можуть обмежувати іноземну участь на ринку:

— забороняючи іноземним підприємствам контролювати вітчизняні об'єднання або обмежуючи це право (наприклад, забороняючи володіти значною часткою акцій таких підприємств);

— забороняючи або обмежуючи участь іноземних підприємств. Такі обмеження можуть носити найрізноманітніші форми, що пов'язано з особливостями самих телекомунікаційних послуг (наприклад, цензура, хоча її основу можуть складати політичні та інші «некомерційні» мотиви (суспільна мораль), також може обмежувати торгівлю телекомунікаційними послугами);

— забороняючи або обмежуючи показ реклами, розробленої закономом.

6. Освітні послуги

Освіта — процес і результат вдосконалення здібностей і поведінки особистості, при якому вона досягає соціальної зрілості та індивідуального зростання.

Освіта — цілеспрямований процес виховання і навчання в інтересах людини, суспільства, держави, який супроводжується досягненням встановлених державою освітніх рівнів. Донедавна вважалося, що освіта не має достатнього підґрунтя, щоб називатися галуззю народного господарства.

Традиційно в народному господарстві виділялися дві великі сфери: матеріального виробництва і так звана «невиробнича сфера». Освіта при цьому відносилася до «невиробничої сфери». Тому в літературі і сьогодні з'являються взаємовиключні твердження. Так, довгий час вважалося, що праця в сфері освіти є непродуктивною, не створює ніякого «продукту». Дійсно, не можна заперечувати проти критерію, покладеного в основу віднесення галузі до виробничої сфери. До неї відносять лише ті галузі трудової діяльності, у яких створюються матеріальні блага. Тим самим наука,

освіта, культура, охорона здоров'я та інші подібні галузі виводяться за межі суспільного виробництва. Тим часом, у цих галузях також виробляються споживчі продукти, а тому поняття «виробництво» поширюється і на цю сферу народного господарства. Поряд з матеріальним виробництвом існує нематеріальне, в т.ч. духовне виробництво.

Освіта як економічна галузь представляє собою сукупність установ та організацій, які здійснюють освітню діяльність, їх основною метою є створення і реалізація освітніх послуг.

Освітня послуга — система знань, інформації, вмінь, навичок, які використовуються з метою задоволення потреб людини і суспільства.

Освітня послуга — це продукт, який в процесі реалізації трансформується в робочу силу, якість якої залежить не тільки від сукупності отриманих послуг, а й від якості та кількості власної праці, витраченої в процесі споживання.

Освітня послуга — це продукт спільної праці викладачів та тих, хто навчається.

Ринок освітніх послуг — сфера обігу або система економічних відносин з приводу купівлі-продажу освітніх послуг.

Для цього виду ринку обов'язкові три компоненти: покупець, продавець і товар. Кожен з них пов'язаний з категоріями попиту, пропозиції і ціни. За своєрідністю реалізованого товару цей ринок безпосередньо відноситься до ринку послуг, але тісно пов'язаний і взаємодіє з іншими видами ринку: робочої сили, інформації, товарів і т.д.

Освітні послуги розглядаються як важливі і самобутні економічні блага, які створюються педагогічними працівниками. На їх виробництво витрачається жива праця працівників освіти і матеріальні ресурси, що поставляються з промисловості й інших галузей. Тому освітні послуги також мають вартість. І в цій якості вони стають товаром і можуть виступати об'єктом ринкових відносин.

Деякі економісти вважають, що поділ освітніх послуг на «платні» і «безкоштовні», з погляду економічної теорії, є некоректним. Дійсно безкоштовними освітні послуги є лише для безпосередніх споживачів: учнів, студентів. А суспільству, підприємствам і навчальним закладам ті ж самі «безкоштовні» послуги коштують всіх необхідних витрат праці, що створює вартість, яка повинна оплачуватися на визначеному рівні в грошовій формі.

Послуги освіти відносяться до дорогих товарів, що обумовлено цілим рядом обставин. Вони виробляються висококваліфікованою педагогічною працею з застосуванням сучасного учбово-лабораторного устаткування. В них досить висока частка постійних витрат, особливо оплата праці. Так, у розвинутих країнах майже 70 % загальної суми витрат у вищій освіті припадає на зарплату. Пояснюється це тим, що незважаючи на збільшення кількості устаткування, одним з головних факторів розвитку освіти, як і раніше, залишаються розумові здібності викладачів, їх інтелект.

7. Регулювання міжнародної торгівлі послугами

Держави різними засобами обмежують і регулюють міжнародну торгівлю послугами.

До таких засобів належать:

1. Обмеження на пересування людей і на їхнє право здійснювати фахову практику закордоном.
2. Податкові норми і правила переказу валюти закордон, що на практиці призводить до відсутності іноземних джерел послуг.
3. Обмежувальна практика ліцензування або сертифікації, наприклад, ліцензування телевізійних станцій або надання іноземним літакам права приземлятися на своїй території.
4. Обмеження на створення іноземцями підприємств з надання послуг.
5. Існування монополій на надання певних послуг, визнаних державою, а іноді навіть здійснюваних нею.
6. Заборона державним органам закуповувати іноземні послуги.
7. Обов'язкові вимоги використовувати місцеві підприємства з надання певних послуг.
8. Заборона передавати у власність іноземцям приміщення, устаткування і т. ін., необхідні для надання послуг.
9. Неофіційна, але дуже ефективна бюрократична протидія роботі іноземних (або контрольованих іноземцями) підприємств, що надають послуги.

За результатами Уругвайського раунду переговорів у ГАТТ було підписано Генеральну угоду про торгівлю послугами (ГАТС).

ГАТС — перша спроба встановити «всесвітні правила поведінки» держав при регулюванні торгівлі послугами. Оскільки ще немає досвіду таких всесвітніх угод і тому, що міжнародна торгівля послугами, на відміну від міжнародної торгівлі товарами, справа порівняно «нова», держави змогли домовитися тільки про загальні підходи до регулювання торгівлі послугами. На основі цих єдиних підходів деякі країни вже знижують бар'єри в торгівлі послугами. Що особливо важливо, ГАТТ заклала основу для подальших переговорів між країнами — членами СОТ про зниження бар'єрів у торгівлі послугами.

Термінологічний словник

Світовий ринок послуг — це система міжнародних відносин обміну, де основним товаром виступають різноманітні види послуг.

Послуга — це продукт праці, створений в результаті угоди про купівлю — продаж, у якого відсутня речова форма.

Міжнародний транспорт — послуги усіх видів транспорту (морського, трубопровідного, повітряного, наземного, річкового і космічного), що надаються резидентами однієї країни резидентам іншої країни.

Реклама — це будь-яка, оплачена конкретним спонсором, форма неособис- того

представлення і пропонування ідей, товарів чи послуг за допомогою засобів масової інформації (ЗМІ).

Інформація — це дані, адаптовані для конкретних людей, цілей, проблем та ситуацій.

Туризм — це діяльність осіб, які подорожують і здійснюють перебування в місцях, які знаходяться за межами їх звичайного середовища, протягом періоду, що не перевищує одного року підряд, з метою відпочинку, діловими та іншими цілями.

Туристична послуга — це комплекс послуг індустрії гостинності (готельні, рекреаційні, транспортні, страхові, екскурсійні), який надається окремій особі чи групі осіб для задоволення їх потреб, пов'язаних із переміщенням з місця постійного проживання до іншого, на певний проміжок часу з метою відпочинку, оздоровлення та ін.

Страховання — економічні відносини, в яких приймає участь мінімум дві сторони, одна з яких — страхувальник, який формує умови страхування, а інша — фізична або юридична особа, (страховик).

Інформаційна послуга — діяльність щодо забезпечення споживачів інформаційними продуктами

Ринок освітніх послуг — сфера обігу або система економічних відносин з приводу купівлі-продажу освітніх послуг.

Освітня послуга — це продукт, який в процесі реалізації трансформується в робочу силу, якість якої залежить не тільки від сукупності отримуваних услуг, а й від якості та кількості власної праці, витраченої в процесі споживання.

Фінансова послуга — операції з фінансовими активами, що здійснюються в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, і за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів, з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів.

Телекомунікаційні послуги мають на увазі будь-які послуги з передачі інформації за допомогою електромагнітних випромінювань (наприклад послуги телефонного зв'язку), в тому числі передача телевізійних і радіопрограм в ефір.

Рентинг — короткострокова оренда на термін від декількох днів до декількох місяців. Предметом рентингу зазвичай є туристські товари, транспортні засоби.

Хайринг — середньострокова оренда на термін від декількох місяців до року.

Лізинг — довгострокова оренда на термін більший за один рік. Предметом лізингу зазвичай є будівельно-монтажне, технологічне устаткування.

Питання для самоконтролю

1. Назвіть особливості торгівлі послугами в порівнянні з традиційною товарною торгівлею.

2. Як розрізняються транспортні послуги?

3. Що належить до особливостей міжнародного туризму як виду економічної діяльності?

4. Як класифікуються страхові послуги?

5. Назвіть основні види реклами.

6. Що вважається фінансовими послугами?

7. Обґрунтуйте потребу в юридичних та бухгалтерських послугах.

8. Назвіть основні види орендних послуг.

9. Як поділяється ринок інформаційних послуг?

10. Назвіть особливості освітніх послуг.

Рекомендована література

1. Міжнародні економічні відносини: навч. посібник / В.В. Козик, Л.А. Панкова, Н.Б. Даниленко. — 8-ме вид., перероб. і доп. — К.: Знання, 2011. — 470 с. : іл. + додатки. — (Вища освіта XXI століття)
2. Міжнародні економічні відносини: навч. посібник [для студ., аспірантів вищих навч. закладів] / О.С. Передрій. — 4-те вид., перероб. і доп. — К.: Знання, 2008. — 264с. : іл. — (Вища освіта XXI століття).
3. Романчиков В.І., Романченко І.О. Міжнародні економічні відносини: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. — К.: ЦУЛ, 2008. — 256 с.
4. Дахно І. І. Міжнародна торгівля. — К.: МАУП, 2003. — 296 с.
5. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. — 3-тє вид., перероб. і доп. — К.: Знання-Прес, 2002. — 384 с.
6. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей: Пер. с англ. — М.: Прогресс. Универс, 1992. — 520 с.
7. Лук'яненко Д.Г. Міжнародна економіка. — К.: Вид-во «ВІПОЛ», 1996. — 786 с.
8. Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М., Циганкова Т.М. Міжнародна економіка: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 1999. — 152 с.
9. Международные экономические отношения / Под ред. В. Рыбалкина. — М.: ЗАО «Бизнес-школа», 1998. — 230с.
10. Мировая экономика и международные экономические отношения / Под общ. ред. Хасбулатова Р.И. — М.: Гардарики, 2006. — 671с.
11. www.wto.org
12. www.ukrstat.gov.ua
13. Міжнародні економічні відносини: Система регулювання міжнародних економічних відносин / А.С.Філіпенко, І.В.Бураковський, В.С.Будкін та інші. — К.: Либідь, 1994.- 365с.
14. Міжнародні економічні відносини: Сучасні міжнародні економічні відносини: Підручник для студентів економічних вузів і факультетів /А.С. Філіпенко, В. А. Вергун, С.Я. Боринець, І.В. Бураковський, В.С. Будкін. — К.: Либідь, 1992, 365с.
15. Міжнародна економіка: Підручник / А. П. Румянцев, Г. Н. Климко, В. В. Рокоча та ін.; за ред. А. П. Румянцева. — К.: Знання-Прес, 2003. — 447 с.
16. Пахомов Ю.М., Лук'яненко Д.Г., Губський Б.В. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі, — К.: «Україна», 1997. — 237 с.
17. Світова економіка: Підручник /А.С. Філіпенко, О.І. Рогач, О.І. Шнирко та ін. — К.: Либідь, 2000.- 745с.
18. Соколенко С. И. Глобальные рынки XXI столетия: Перспективы Украины. — К.: Логос, 1998. — 480с.
19. Циганкова Т. М., Петрашко Л. П., Кальченко Т. В. Міжнародна торгівля: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — 488 с.
20. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник; 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА, 2001. — 446 с.

ТЕМА 5

МІЖНАРОДНИЙ РУХ КАПІТАЛУ

1. Міжнародний рух капіталу: сутність та причини.
2. Сутність міжнародного кредиту, його види та форми.
3. Міжнародна інвестиційна діяльність.
4. Світовий фінансовий ринок та його структура.
5. Проблема заборгованості та можливі шляхи її розв'язання.

Мета — визначення сутності та причин міжнародного руху капіталу, його видів та форм. Визначення структури світового фінансового ринку. Виявлення проблеми заборгованості країн.

Міні-лексикон: міжнародний рух капіталу, іноземні інвестиції, світовий фінансовий ринок, міжнародний кредит, ЛІБОР, комерційні кредити, грошовий ринок, валютний ринок.

1. Міжнародний рух капіталу: сутність та причини

Капітал — це грошові і матеріальні кошти, які використовуються в суспільному виробництві з метою отримання прибутку.

Міжнародний рух капіталу — однобічне переміщення закордон певної вартості в товарній чи грошовій формі з метою отримання прибутку чи підприємницької вигоди.

Вивезення капіталу в товарній формі — це експорт машин, устаткування, напівфабрикатів, технологій і тому подібне.

Вивезення капіталу в грошовій формі — це вивезення валюти і валютних цінностей.

Передумови розвитку міжнародного руху капіталу:

1. Інтернаціоналізація господарського життя.
2. Поява можливості більш вигідного розміщення капіталу закордоном.
3. Відносний надлишок капіталу на внутрішньому ринку і відсутність умов його ефективного використання.
4. Прагнення власників капіталу застосувати його там, де існують низькі ціни на сировину, матеріали, енергію, транспорт, напівфабрикати і так далі.
5. Економія фінансових ресурсів від застосування нижчих митних тарифів і пільгових тарифних заходів в країнах, куди переміщується капітал.
6. Можливість стабільного постачання національним підприємствам імпортової сировини.

7. Прагнення забезпечити збереження і чистоту навколишнього середовища в країнах-експортерах капіталу.

8. Існування різних шляхів і форм міжнародного руху капіталу і його ефективнішого застосування закордоном.

Отже, основною причиною міжнародного руху капіталу виступають відмінності в обсязі отриманого прибутку, доступі до технологій тощо. Поряд з цим діють і інші чинники, на яких акцентують увагу різні теорії.

Теорія ринкової влади С. Хаймера — суб'єкт інвестиційної діяльності, який вивозить капітал, керується прагненням домінувати на ринку та досягнути ринкової влади. Іноземне інвестування здійснюється з метою придушення конкуренції і збереження контролю над ринком. Практикуються і так звані «захисні інвестиції»: створення закордоном виробничих потужностей, що є мало не збитковими, зі свідомою метою підризу позицій конкурентів на цих ринках.

Теорія інтернаціоналізації — кожна фірма переслідує мету мінімізації трансакційних витрат (витрат на укладання угод). Зі зменшенням трансакційних витрат операції фірм починають набирати «внутрішнього характеру», тобто відбувається інтернаціоналізація ринків. Мета мінімізації трансакцій залишається основним мотивом переведення діяльності закордон.

Концепція конкурентоспроможності галузі — пояснює міжнародний рух капіталу посиленням конкуренції технологічного характеру між суб'єктами ринку капіталів.

Концепція технологічного нагромадження розглядає міжнародний рух капіталу як наслідок розвитку технології, інноваційного процесу. Фірма створює нові технології з метою закріплення контролю і власності на основі своїх специфічних технологічних переваг.

Концепція оборони національного суверенітету ґрунтується на тому, що зростання зарубіжних інвестицій у національній економіці може спричинити зменшення частки внутрішнього виробництва. Саме тому уряди дотримуються політики протидії розширенню впливу країн-експортерів капіталу або регулюють експорт-імпорт капіталу.

Концепція валютного простору — головним стимулом переведення виробничих потужностей (капіталу в матеріальній формі) закордон є наявність конкурентних переваг щодо країни-реципієнта. Такі переваги мають інвестори з країн із більш сильною валютою, ніж валюта країн-реципієнтів.

Вивезення приватного капіталу — це переміщення закордон матеріальних цінностей і грошових коштів, які належать приватним особам.

Вивезення державного капіталу — це переміщення закордон матеріальних цінностей і грошових коштів, які належать державі.

Систематизацію основних форм і цілей вивозу капіталу закордон наведено на рис. 5.1.

Вивезення підприємницького капіталу — довгострокові зарубіжні інвестиції, які ведуть до створення закордоном філій, дочірніх підприємств, компаній, СП.

Вивезення позикового капіталу — експорт капіталу, який надається у позику під відсотки.

Прямі інвестиції — капіталовкладення в підприємства закордоном з метою отримання підприємницького доходу і контролю над ними з боку інвестора.

Портфельні інвестиції — капіталовкладення в іноземні цінні папери (акції) з метою отримання доходу (дивідендів).

Міжнародний кредит — позики в грошовій або товарній формі, які надаються кредиторами однієї сторони позичальникові іншої сторони на певних умовах.

Пільговий міжнародний кредит — МК, що надається на пільгових умовах:

- А) на тривалий термін;
- Б) за заниженими ставками у відсотках;
- В) безвідсотковий кредит.

2. Сутність міжнародного кредиту, його види та форми

Міжнародний кредит — це економічні відносини, які виникають між кредиторами і позичальниками різних країн з приводу надання, використання та погашення позики.

Мета міжнародного кредиту — отримати максимальний дохід у вигляді відсотка.

Принципи міжнародного кредиту:

1. Терміновість — кредити надаються на певний термін.
2. Поворотність — повернення грошей власникові.
3. Платність — плата за користування кредитом.
4. Забезпеченість — гарантії одержувача кредиту.

Види гарантій:

- матеріальні — нерухомість і матеріальні цінності;
- урядові.

5. Цільовий характер міжнародного кредиту, як правило, надається під вирішення конкретних техніко-економічно обґрунтованих завдань.

Суб'єкти МК:

- держава;
- групи держав;
- фірми;
- банки;

- страхові компанії;
- транснаціональні компанії;
- міжнародні організації;
- державні установи (міністерства, відомства).

Функції МК:

1. Забезпечує перерозподіл матеріальних і фінансових ресурсів.
2. Дозволяє ефективніше використовувати фінансові і матеріальні ресурси.
3. Сприяє накопиченню матеріальних і фінансових ресурсів з метою їх раціональнішого використання в майбутньому.
4. Прискорює процес реалізації товарів, розширює межі міжнародної торгівлі.
5. Забезпечує володіння найважливішими методами конкурентної боротьби на світовому ринку.
6. Сприяє вирішенню програм структурної перебудови економіки окремих країн.
7. Знижує платоспроможність країн-позичальників і підвищує рівень їх заборгованості кредиторам.

Види міжнародного кредиту:

1. За термінами кредитування:
 1. Надкороткостроковий — кредит, який надається на строк до одного місяця;
 2. Короткостроковий — до 1 року;
 3. Середньостроковий — від 1 до 5 років (у певних випадках — до 7 років)
 4. Довгостроковий — понад 5 років (у певних випадках — понад 7 років).
2. За характером забезпечення:
 1. Забезпечений МК — капітал, який надається в заставу під товарно-матеріальні цінності і комерційні документи. Формою їх забезпечення виступають товари, акредитиви, тратти або векселі, гарантовані третіми особами, гарантії промислових і торгових компаній, банків і так далі.
 2. Бланковий капітал — капітал, який наданий без гарантії застави і комерційних документів. Не має забезпечення і надається під зобов'язання імпортера погасити кредит або в певний термін, або при настанні певних умов.

Надається переважно клієнтам, які мають тривалі ділові відносини з банком і мають високу платоспроможність.

3. За об'єктами кредитування:

1. Комерційний МК — первинна форма кредиту, яка називається також фірмовим кредитом, — позика, яка надається підприємством (фірмою), як правило, експортером однієї країни імпортеріві іншої країни у вигляді відстрочення платежу за продані товари. Використовується в міжнародній торгівлі, але має обмежене використання при взаємних постачаннях

інвестиційних товарів, призначених для модернізації, реконструкції, оновлення технологічної структури виробництва.

2. Фінансовий МК — надання засобів в грошово-валютній формі. Можуть надаватися у валютах країни кредитора і країни боржника, а також в третіх валютах або в декількох валютах, якщо позика розташовується одночасно в декількох країнах.

4. За суб'єктами надання:

1. Приватні МК — матеріально-грошові засоби, які надаються приватними фірмами і банками і розділяються відповідно на фірмові і банківські.

2. Урядові (міжурядові, державні позики) — надаються урядовими кредитними закладами на більш пільгових умовах, ніж приватні, зокрема, вони можуть бути безпроцентними, на термін в декілька десятків років. Участь державного капіталу дозволяє понизити вартість кредитування і продовжити його термін.

3. Кредити міжнародних організацій — надаються переважно Міжнародним валютним фондом, структурами Світового банку, ЄБРР, регіональними банками розвитку і іншими фінансовими інститутами.

4. Змішані МК — кредити, в яких беруть участь приватні підприємства, компанії і відповідні державні органи.

5. За цільовим призначенням:

1. Зв'язаний МК — що має строго цільовий характер, що закріплюється в кредитному договорі, контракті або угоді. Даний кредит ділиться на:

— комерційний кредит — МК, який надається на закупівлю товарів або оплату послуг;

— інвестиційний капітал — МК, який виділяється для будівництва конкретних господарських об'єктів або для модернізації вже існуючих промислових комплексів.

2. Фінансовий МК — капітал, що не має строгого цільового призначення і що використовується на розсуд позичальника на будь-які цілі.

3. Емісія цінних паперів — будь-який різновид міжнародного кредиту, коли банки виступають як посередники між позичальниками і безпосередніми кредиторами — інвесторами, що розміщують свої грошові кошти в цінні папери.

6. За напрямом використання:

1. Виробничі — призначені для розвитку економіки країни, яка їх отримує: для закупівлі промислового устаткування, матеріалів, ліцензій, «ноу-хау», оплати виробничих послуг, забезпечення внутрішньоторговельних операцій і інших господарських потреб.

2. Невиробничі — використовуються на утримання державного апарату, армії, закупівлі зброї, погашення зовнішньої заборгованості за раніш отримані кредити і тому подібне.

7. За умовами використання:

1. Разові МК — надаються в певну сумі і погашаються в певний термін.
2. Поновлювані — визначається ліміт кредиту і загальний термін користування ним, а погашена частина автоматично поновлюється.
8. За способом погашення:
 1. Пропорційні — погашення кредиту здійснюється рівними частками впродовж певного терміну.
 2. Прогресивні — суми погашення зростають.
 3. Одноразові — погашення кредиту здійснюється в один певний термін.
 9. Залежно від умов реалізації:
 1. Готівка — позика зараховується на рахунок імпортера.
 2. Акцептні — позика надається експортером або імпортером шляхом передачі банку своїх векселів, виставлених на конкретний банк.
 10. За формою надання:
 1. Товарний МК — наданий у вигляді товарів.
 2. Валютний МК — надається у ВКВ і валютних цінностях.
 11. Кредитування зовнішньої торгівлі охоплює:
 1. Кредитування експорту.
 2. Кредитування імпорту.

Кредитування експорту може здійснюватися у формах:

 - *авансових платежів*, які надають країни-експортери іноземним виробникам;
 - *банківського кредитування*: надання кредитів в дорозі; відкриття кредитних ліній; надання кредитів під товари або товарні документи в країні імпортера; бланкові кредити;
 - *факторингу* (від англ. Factor — агент, посередник) — придбання банком або спеціалізованою факторинговою компанією права вимоги щодо виплат за фінансовими зобов'язаннями здебільшого у формі дебіторських рахунків за поставлені товари чи послуги. Експортер поступається факторинговій фірмі правом отримання платежів від платників за поставлені товари. Остання в свою чергу зобов'язується повертати йому гроші у міру їх надходження від боржників або оплатити йому всю суму відразу. За здійснення факторингових операцій експортер вносить передбачену угодою плату, яка може бути дещо вищою від відсотків за кредит. Якщо факторинг зручніший для фінансування експорту товарів споживання з терміном кредитування від 90 до 180 днів, то такий вид кредитування, як *форфейтинг* використовується при фінансуванні експорту товарів виробничого призначення з терміном кредитування до кількох років. У багатьох країнах прийшли до висновку, що форфейтинг може бути відносно недорогим, альтернативним іншим формам експортного фінансування, що застосовуються зараз;
 - *форфейтингу* (від франц. «a forfait» — відмова від прав) — кредитування експортера шляхом придбання векселів, акцептованих імпортером, або інших боргових вимог. В обмін на придбані цінні папери банк виплачує

експортерів еквівалент їх вартості готівкою з вирахуванням фіксованої облікової ставки, премії за ризик несплати зобов'язань та разового збору за зобов'язання купити векселі експортера.

Форфейтинг — одна з нових форм кредитування зовнішньої торгівлі. Її поява зумовлена швидким зростанням експорту дорогого устаткування з тривалим терміном виробництва, посиленням конкурентної боротьби на світових ринках та зростанням ролі кредиту у розвитку світової торгівлі;

- *лізингу* (від англ. Leasing — довгострокова оренда) — кредитування купівлі машин, обладнання, споруд виробничого призначення на основі укладання орендної угоди, за якої орендар сплачує орендну плату частинами та орендодавець зберігає право власності на товари до кінця терміну лізингу. Лізинг передбачає відносини купівлі — продажу та оренди, але основою відносин є кредитна операція — лізингова компанія надає орендару фінансову послугу;

- *компенсаційні угоди* — форма довгострокового кредитування, за якої в рахунок погашення кредиту здійснюються зустрічні поставки продукції, виробленої на обладнанні, під купівлю якого був наданий кредит.

По суті, міжнародні кредити, які надаються у валюті, це форма трансформації комерційного кредиту у банківський, внаслідок якої експортер отримує ряд переваг. Насамперед, прискорюється одержання ним коштів за товар, а значить і обіг всього капіталу. Експортер звільняється від ризику неплатежу та валютного ризику, а також ризику, пов'язаного з коливанням ставок відсотків. Спрощується баланс підприємства за рахунок часткового звільнення від дебіторської заборгованості.

Єврокредити — кредити, що надаються у валюті, яка є іноземною для банку — євровалюті, єврокредити видаються на євrorинку. Цей ринок вільний від національної системи державного регулювання, його особливістю є пільговий (реєстраційний, податковий, валютний) режим для банківських операцій.

Поява євrorинку відноситься до 60-х років, коли банківські депозити у великих європейських банках значною мірою були представлені в доларах — так званих євродоларах, що було пов'язано з масовим відливом доларів з США. На депозитах багатьох європейських банків знаходилися й інші валюти, що були іноземними для країни розташування банку. Ці депозити отримали назву євровалюти.

Банки почали використовувати ці кошти для кредитування клієнтів з різних країн. Банки США, розвиваючи мережу філій закордоном, взяли активну участь у становленні цих ринків. До 90-х років обсяг євродоларового ринку перевищив 2 трлн. дол., а зараз за різними оцінками складає 7-8 і навіть 15 трлн. дол. Приблизно 75 % цих коштів знаходиться на банківських депозитах. Банки, що мають такі депозити і надають кредити в євродоларах і євровалютах, називаються євробанки.

Євровалютні ринки не обов'язково пов'язані з європейськими країнами. Окрім фінансових центрів в Європі (Лондон, Париж, Франкфурт-на-Майні,

Люксембург), такі операції ведуться в Нью-Йорку, Гонконзі, Сінгапурі, Бахрейн тощо.

Великі банки мають широку мережу закордонних філій і відділень, через яку вони контролюють фінансові операції на міжнародному рівні. Це — транснаціональні банки (ТНБ), серед яких лідирують американські. В 1960 р. тільки 8 банків США мали філії закордоном, їх активи склали не менш 4 млрд. дол. Зараз закордонні філії вже мають більш ніж 100 американських банків із загальними активами більше 500 млрд. дол. Основна клієнтура ТНБ — промислові ТНК, які самі беруть активну участь в світових фінансових операціях.

Єврокредити, як правило, надаються на умовах *«ролlover» (ролловерний кредит)* на строк 5-10 років. Весь договірний строк ділиться на періоди 3-6 місяців, а тверда відсоткова ставка встановлюється лише для першого періоду. Для кожного наступного вона коректується з врахуванням зміни цін та валютних курсів на міжнародному грошову ринку. До основних форм ролloverного кредиту відносять: ролloverні європозики, відновлювані ролloverні кредити та ролlover-стенд-бай єврокредити (ролловерний кредит підтримки).

Ролloverні європозики на початку свого використання мали фіксовані ставки відсотка. Внаслідок краху Бреттон-Вудської системи при їх наданні почали використовувати «плаваючі» ставки відсотка.

Відновлювані ролloverні кредити не мають встановленого загального розміру суми кредиту. При його одержанні обговорюється лише дата зміни «ціни» та обсягу кредиту в межах терміну надання, що, як правило, збігається з часом зміни ставки відсотка. Базою для їх виникнення були національні револьверні, або контокорентні, кредити, в яких практикують використання овердрафту.

Ролlover стенд-бай єврокредит (ролловерний кредит підтримки) має характер підстрахувального. При укладенні договору на його отримання позика фактично не надається. Банк лише бере на себе зобов'язання надати впродовж дії договору єврокредит за першою вимогою позичальника.

Відсоткова ставка за ролloverними кредитами складається з двох частин базової ставки і маржі. За базу приймаються відсоткові ставки за три — або шестимісячними міжбанківськими депозитами на відповідному ринку, наприклад ЛІБОР (LIBOR) у Лондоні.

ЛІБОР — ставка, запропонована на Лондонському міжбанківському ринку депозитів. Це відсоткова ставка, за якою провідні банки Лондона надають позиковий капітал у певній валюті іншим банкам. Вона служить базовою ставкою для багатьох операцій на міжбанківському ринку позикових капіталів. Маржа коливається від 0,25 до 2 % залежно від стану ринку та надійності (рейтингу) позичальника.

За аналогією з ЛІБОР в інших фінансових центрах останнім часом стали формуватися свої базові ставки: ФІБОР — у Франкфурті-на-Майні, СІБОР — в Сінгапурі, БІБОР — в Бахрейн тощо.

У міжнародному кредитуванні широко застосовуються *синдиковані кредити*, які надаються декількома банками одному позичальнику. Створення синдикату банків дозволяє об'єднати ресурси його учасників для проведення великих кредитних операцій. Обсяги синдикованого кредиту, як правило, сягають декількох мільярдів доларів, а строки досить тривалі — в середньому 7-10 років. Такі умови кредитування дозволяють з одного боку, зібрати таку суму кредиту, яка не під силу одному банку, а з іншого — розподілити кредитний ризик між всіма його учасниками пропорційно їхньої частки в сумі кредиту.

3. Міжнародна інвестиційна діяльність

Міжнародні інвестиції — це довгострокові вкладення капіталу закордоном з метою отримання прибутку.

Розрізняють дві основних форми іноземних інвестицій:

- прямі іноземні інвестиції;
- портфельні іноземні інвестиції.

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) — капіталовкладення в іноземні підприємства, які забезпечують контроль над об'єктом розміщення капіталу і відповідний дохід. За міжнародними нормами частка іноземної участі в акціонерному капіталі фірми, що дає право такого контролю — 25 %, за американськими — 10 %, австралійськими і канадськими — 50 %. Прямі іноземні інвестиції здійснюються у формі створення дочірніх компаній, асоційованих (змішаних) компаній, відділень, спільних підприємств, тощо. Сьогодні найчастіше створюються змішані компанії за участю місцевого капіталу.

Змішані компанії, в яких іноземному інвестору належить більше від половини акцій, називають компаніями переважного володіння, а якщо 50 % — іноземному інвестору і 50 % — місцевому — компаніями однакового володіння, якщо іноземний інвестор має менше ніж 50 % акцій — змішаним підприємством з участю іноземного капіталу.

ПІІ за міжнародною класифікацією поділяються на :

а) вкладання компаніями закордон власного капіталу (капітал філій і частка акцій у дочірніх та асоційованих компаніях);

б) реінвестування прибутку;

в) внутрішньокорпоративні переміщення капіталу у формі кредитів і позик між прямим інвестором та дочірніми, асоційованими компаніями і філіями.

На рубежі II-III тисячоліть міжнародні інвестиції досягли найбільшого розвитку. У 2000 році річний обсяг ввезених ПІІ склав 1,3 трлн. дол. — найбільший річний обсяг впродовж історії розвитку світових стосунків. У 2011 році сукупний обсяг ПІІ склав 1 трильйон 200 мільярдів доларів

США.

Від 50 до 70 % ПШ найбільших країн-інвесторів спрямовано на розвиток сфери послуг — телекомунікацій, фінансових і підприємницьких послуг, оптової і роздрібною торгівлі, туризму, повітряних сполучень, будівництва.

Міжнародні інвестори вклали більше грошей у країни, що розвиваються, ніж у розвинуті країни. При цьому, однак, головним магнітом для прямих інвестицій залишаються Сполучені Штати. Там інвестиції зростають, незважаючи на складну економічну ситуацію, а от у Європі — навпаки, скорочуються.

Портфельні інвестиції — вкладення в іноземні підприємства або цінні папери, які приносять інвесторові відповідний дохід, але не дають право контролю над підприємством. Такими цінними паперами можуть бути акціонерні або боргові цінні папери (прості векселі, боргові зобов'язання, інструменти грошового ринку та інші).

Таблиця 5.1
СТРУКТУРА ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ, %

Вид інвестицій	1980-ті роки	2000-ті роки
Прямі іноземні інвестиції	50 %	30 %
Портфельні інвестиції	20 %	60 %
Інші	30 %	10 %

Чіткої межі між прямими і портфельними інвестиціями немає. Вивезення підприємницького капіталу має велике значення для обох країн. Водночас, характерною рисою останніх років є переважання портфельних інвестицій. Якщо у 80-х роках прямі іноземні інвестиції склали приблизно 50 % всього міжнародного руху капіталу, то в кінці 90-х — вже 25 %. Частка портфельних інвестицій зросла з 20 % до 60 %.

Відбувається активізація міжнародних портфельних інвестицій, що пов'язано з диверсифікацією і лібералізацією світового фінансового ринку, вдосконаленням його інституційної і інформаційної інфраструктури. Потоки циркулюють переважно між розвиненими країнами, а також сферою інвестування стають об'єкти на нових ринках, що розвиваються (Бразилія, Китай, Росія, Чилі, Південна Африка).

Зростання портфельних інвестицій пояснюється тим, що, з одного боку, організацію і розміщення їх закордоном дедалі частіше здійснюють інститути, які не володіють значними грошовими ресурсами й широкою інформацією про стан світового ринку цінних паперів (трастові й страхові компанії, пенсійні фонди, банки та інші фінансові установи), а з іншого — тим, що портфельні інвестиції часто використовують не тільки як додаткове джерело прибутку, скільки для проникнення у високо монополізовані галузі, великі й найбільші корпорації.

Слід розрізняти поняття «ввезення капіталу» та «іноземні інвестиції».

Ввезення капіталу — періодичний приплив іноземного капіталу; іноземні інвестиції — загальна сума накопиченого іноземного капіталу в національній економіці за певний період. Ця сума може зростати незалежно від того, ввозиться новий капітал чи ні.

В першу чергу це стосується прямих інвестицій.

Інвестування може здійснюватися різними методами:

- через розвиток контрактних форм співробітництва;
- злиття і придбання підприємств;
- створення власних філій, дочірніх компаній, спільних підприємств.

Контрактні (неакціонерні) форми інвестування:

Експорт-імпорт — торгівля товарами та послугами — найпростіша форма проникнення на міжнародні ринки.

Ліцензування — купівля-продаж права на нематеріальну власність (патенти, авторські права, програми, торгові марки, ноу-хау) на певний період. Цей спосіб організації виробництва закордоном, котрий зводить до мінімуму капітальні витрати, забезпечує одержання в обмін на ліцензію активів інших фірм або доходів з ринків, недоступних для експорту або інвестицій. Плата за ліцензію може бути у формі: **роялті** — періодичних платежів у вигляді фіксованих ставок (3-5 %) від доходу, пов'язаного з комерційним використанням ліцензії, або **паушальних платежів** — одноразових платежів за ліцензію.

Франчайзинг — це передача продавцем (франшизером) права на використання своєї торгової марки покупцю (франшизі). Торгова марка для бізнесу покупця є найбільш важливим активом, завдяки чому продавець надає постійну допомогу покупцю в його бізнесі. Історія франчайзингу починається з XIX століття. В США 35 % обороту роздрібною торгівлі — це франчайзинг (у Європі — 10 %). Ця система охоплює майже всі види послуг, у тому числі ресторани і кафе, автосервіс тощо.

Контракти на управління — є засобом, за допомогою якого фірми можуть надіслати частину свого управлінського персоналу для надання підтримки фірмі в іншій країні або надання спеціалізованих управлінських функцій на певний період за встановлену плату. Талановиті менеджери — найважливіший актив фірми.

Підрядне виробництво — зв'язки на основі внутрішньогалузевої спеціалізації. В його основі лежить поглиблення міжнародного поділу праці та внутрішньогалузевої спеціалізації (не за кінцевою продукцією, а деталями, вузлами, комплектуючими виробами, технологічними процесами). В сучасному машинобудуванні тільки 15-20 % усіх деталей є оригінальними, решта — взаємозамінні, їх виробництво виокремлюється в процесі розвитку кооперації.

«Проекти під ключ» — це укладання контрактів на будівництво підприємств, які передаються власникові для експлуатації у стані їх повної готовності. Це можуть бути фірми-виробники промислового устаткування, будівельні фірми, консалтингові фірми, державні установи з виробництва

певного виду продукції.

Привабливість контрактних форм інвестування полягає у тому, що вони здатні захистити активи фірм. Проте, вони можуть породжувати проблеми:

- а) втрата контролю;
- б) можливе неадекватне використання ліцензій;
- в) можуть породжувати майбутніх конкурентів.

Тому, набуваючи досвіду, фірми збільшують свою безпосередню участь у міжнародних операціях через поширення інвестиційної діяльності, головним чином через створення власних зарубіжних фірм та у формі спільного підприємництва.

Власні зарубіжні фірми створюються закордоном у вигляді:

- дочірньої компанії (subsidiary) — реєструється як самостійна компанія, має статус юридичної особи з власним балансом. Контролює її головна компанія, що володіє частиною акцій або всім капіталом;

- асоційованої(змішаної) компанії (associate) — відрізняється від дочірньої меншим впливом головної фірми, якій належить суттєва, але не основна частина акцій..

- відділення (branch) — не є самостійними компаніями та юридичними особами і на всі 100 % належать головній фірмі.

Відділення можуть мати форму представництва головної компанії закордоном, партнерства, у тому числі і з місцевими підприємцями.

Країна, у якій розташовується головна компанія, називається *країною базування*, а країни, де знаходяться компанії-філії — *приймаючими країнами*.

Спільне підприємництво — це діяльність, заснована на співробітництві з підприємцями, підприємствами і організаціями країни-партнера та їхньому спільному розподілі доходів і ризиків від здійснення цієї діяльності.

Спільне підприємство — це організаційно-правова форма поєднання зусиль партнерів різних країн з метою здійснення спільної підприємницької діяльності.

Переваги спільного підприємництва:

- це реальний спосіб функціонування на ринках країн, в яких заборонена або обмежена діяльність іноземних фірм без участі місцевого партнера;

- можливості об'єднання капіталів;

- можливості отримати певні пільги, переваги місцевого партнера;

- можливості швидкого пристосування, розуміння місцевого середовища за допомогою місцевого партнера;

- можливості мінімізувати ризик за умов мінливої політичної та економічної ситуації в різних країнах;

- загострення конкуренції на світових ринках.

Недоліки:

- зіткнення інтересів партнерів;

— поєднання двох і більше корпоративних культур не завжди дає можливість подолати суперечності.

В розвинених країнах спільне підприємництво частіше всього зумовлюється такими причинами, як жорстка конкуренція на світових ринках та об'єднання ресурсів для спільних науково-дослідницьких та науково-виробничих проєктів.

Так, 20-відсотковий пакет акцій фірми «Volvo Group» в компанії «Renault S.A.» і 15-відсотковий пакет акцій «Renault S.A.» у «Nissan Motor Co., Ltd.» сприяли спільним розробкам і виробництву технологічно удосконалених компонентів за менших витрат, що дозволяло фірмам успішно конкурувати з такими автомобільними гігантами як «General Motors» і «Volkswagen Group».

Все більшого поширення серед компаній різних країн набувають стратегічні альянси — довірчі довгострокові взаємовигідні відносини між фірмами, що дозволяють кожній з них ефективно досягати довгострокових цілей, координувати та оптимізувати використання спільних ресурсів і мінімізувати трансакційні витрати.

Цілі у стратегічних альянсів різні, але частіше всього — це об'єднання наукового потенціалу корпорацій, виробниче кооперування і розподіл ризиків. Поширені в таких галузях: автомобільне виробництво, ЕОМ, авіакосмічна, фармакологічна, оборонна промисловість.

Основні причини формування стратегічних альянсів: отримання доступу до ринків партнерів, використання нових технологій, скорочення часу для нововведень.

Альянси звичайно відбуваються без поглинань.

Навіть такий гігант як «IBM» вважає за доцільне об'єднання зусиль у сфері НДДКР, виробництві капіталомісткої і наукомісткої продукції.

Наприклад, для розробки нової мікросхеми, оціненої в 1 млрд. доларів США на початку 90-х років у дослідницькому центрі «IBM» разом працювали 200 фахівців «IBM», «Toshiba Corporation», «Thomson», «Siemens AG».

4. Світовий фінансовий ринок та його структура

Світовий фінансовий ринок (СФР) — система відносин попиту і пропозиції щодо фінансового капіталу, який функціонує у міжнародній сфері в якості покупних і платіжних засобів, кредитів, інвестиційних ресурсів.

Основна мета СФР — акумуляція і перерозподіл фінансових ресурсів за допомогою посередників.

Основна функція СФР — забезпечення міжнародної ліквідності, (можливості швидко залучити достатню кількість грошових засобів в різних формах на вигідних умовах на наднаціональному рівні).

Операції на світовому фінансовому ринку поділяються на дві великі групи — кредитні та інвестиційні.

Відповідно, весь фінансовий ринок складається з двох частин:

— світовий кредитний ринок — де грошові ресурси рухаються на принципах поворотності, терміновості, платності і гарантованості;

— світовий ринок цінних паперів — на якому відбувається купівля і продаж фінансових зобов'язань.

Критерієм їх виділення виступає тип фінансових зобов'язань чи інструментів, що використовуються. Якщо вільна купівля-продаж неможлива, то ми маємо справу з кредитним ринком. Там же, де зобов'язання чи інструменти купуються і продаються, покупці і продавці виступають учасниками ринку цінних паперів.

З іншого боку, залежно від термінів реалізації майнових прав, розрізняють короткі (до року) і більш тривалі:

1. Світовий грошовий ринок — система відносин попиту і пропозиції фінансових ресурсів, що надаються на короткостроковий термін. Грошовий ринок в свою чергу складається з:

— *облікового ринку*, на якому основними інструментами є казначейські й комерційні векселі та інші види короткострокових зобов'язань;

— *міжбанківського ринку*, на якому залучаються тимчасово вільні грошові ресурси кредитних закладів і розміщуються у формі міжбанківських депозитів на короткі строки (від 1,3,6 місяців до 1-2 років);

— *валютного ринку*, який обслуговує міжнародний платіжний обіг, пов'язаний з оплатою грошових зобов'язань юридичних і фізичних осіб різних країн.

2. Світовий фондовий ринок (ринок капіталів) — система довгострокових позик на міжнародному рівні, коли капітал використовується позичальниками для фінансування капіталовкладень. Фондовий ринок в свою чергу складається з:

— *ринку середньо — та довгострокових кредитів*;

— *ринку цінних паперів* — інвестиційний сектор міжнародного фінансового ринку, сфера наднаціонального обігу цінних паперів.

Функціональна структура СФР показана на рис. 5.2.

2. Позичальники і кредитори:

— офіційні інвестори (центральні банки, державні установи);

— приватні фірми і банки;

— страхові компанії;

— пенсійні фонди;

— ТНК.

Географічна структура СФР відображає рух капіталу між країнами, групами країн, регіонами світу переважно через міжнародні фінансові центри. Основні міжнародні фінансові центри:

1. Нью-Йорк — діє найбільша фінансова біржа. Основна функція цього

центру — реалізація цінних паперів.

2. Лондон — перше місце в світі за обсягом валютних і кредитних операцій.

3. Цюріх, Франкфурт, Люксембург — фінансові центри, які займаються середньостроковими кредитними операціями.

4. Токіо, Сінгапур, Гонконг, Бахрейн спеціалізуються на кредитних операціях.

5. Латиноамериканські фінансові центри — Панама, Багамські острови, спеціалізація на створенні офшорних компаній.

5. Проблема заборгованості та можливі шляхи її розв'язання

Однією із складних міжнародних фінансових проблем виступає проблема заборгованості країн, що розвиваються. Надмірне залучення іноземних кредитів країнами, що розвиваються, при послабленні уваги до проблеми раціонального використання отриманих ресурсів, погіршення економічного стану більшості цих держав через світову економічну кризу 1980-1982 рр. тощо — все це різко загострило на початку 80-х років увесь комплекс проблем, пов'язаних із заборгованістю цих країн, створивши ситуацію «кризи боргів». Причинами кризи також стали — невеликі розміри внутрішніх заощаджень, від'ємне сальдо зовнішньоторговельних операцій, значний імпорт капіталу за відсутності власних ресурсів та інші.

До початку 70-х років сума боргу була відносно невеликою і представлена головним чином була кредитами іноземних держав та міжнародних фінансових інститутів (МВФ, СБ та регіональних банків розвитку). Більшість таких позик здійснювалася на пільгових умовах, з низькою відсотковою ставкою і використовувалась на реалізацію конкретних проектів розвитку та оплати імпорту інвестицій і товарів.

В кінці 70-х — на початку 80-х років становище змінилося, до процесу кредитування країн, що розвиваються, підключилися комерційні банки. Вони скористалися надлишком «нафтодоларів» країн-членів ОПЕК. Кредити надавалися для покриття дефіциту платіжних балансів і підтримки експортних галузей.

За даними Світового Банку нараховується 16 країн з високим рівнем заборгованості: Бразилія, Мексика, Аргентина, Венесуела, Польща.

За період з 1970 по 1996 роки зовнішній борг країн, що розвиваються, зріс з 68,4 млрд. дол. до 2,3 трлн. дол. Тільки на обслуговування цього боргу витрати склали на початку 90-х років 169 млрд. дол.

Значна частина боргів набула репутації безнадійних. Виник «вторинний ринок боргів», на якому зі знижкою (30 % номінальної вартості) оберталися банківські вимоги до боржників.

Реструктурування боргів країн, що розвиваються, у 80-90-ті роки зменшило гостроту боргової проблеми. В останні роки значно поліпшилися

показники обслуговування боргу в багатьох країнах Латинської Америки, Азії. Однак, боргова проблема ще залишається предметом занепокоєння в найменш розвинутих країнах, особливо африканських.

Залучення іноземного капіталу збільшує ресурси економічного розвитку, але зростання зовнішнього боргу породжує проблему його обслуговування, яка включає: амортизацію (виплату основної суми); виплату відсотків.

Зобов'язання з обслуговування зовнішнього боргу виконуються або за рахунок експортної виручки і скорочення імпорту, або шляхом нових позик закордоном. Для вирішення проблеми заборгованості країни були вимушені брати нові позики, а також — звернутися за допомогою до стабілізаційної програми МВФ, умови якої включають 4 компоненти:

- відміна або лібералізація валютного та імпортного контролю;
- зниження обмінного курсу місцевої валюти;
- жорстка внутрішня антиінфляційна програма (контроль за кредитами банків, за видатками державного бюджету, за дефіцитом державного бюджету, за ростом заробітної плати, зняття контролю за цінами);
- стимулювання іноземних інвестицій і відкриття економіки країни світовому господарству.

Термінологічний словник

Валютний ринок — обслуговує міжнародний платіжний обіг, пов'язаний з оплатою грошових зобов'язань юридичних і фізичних осіб різних країн;

Валютні (грошові) кредити — кредити, надані у грошовій формі: у національній або іноземній валюті.

Грошовий ринок — система відносин попиту і пропозиції фінансових ресурсів, що надаються на короткостроковий термін.

Довгострокові кредити — кредити, на строк понад 5-7 років.

Експортний кредит — надається банком країни-експортера банку країни-імпортера (чи безпосередньо імпортеру).

Забезпечені кредити — кредити, забезпечені нерухомістю, товарами, документами, цінними паперами, золотом та іншими цінностями як заставою.

Зв'язані кредити — надаються на конкретні цілі, обумовлені в кредитній угоді.

Інвестиційні кредити — надаються для будівництва конкретних об'єктів, погашення заборгованості, придбання цінних паперів.

Іноземні (зовнішні) кредити — це кредити, що надаються іноземними кредиторами національним позичальникам для здійснення зовнішньоекономічних операцій.

Комерційні кредити — надаються для закупівлі певних видів товарів і послуг.

ЛІБОР — ставка, запропонована на Лондонському міжбанківському ринку депозитів. Це відсоткова ставка, за якою провідні банки Лондона надають позиковий капітал у певній валюті іншим банкам. Вона служить базовою ставкою для багатьох операцій на міжбанківському ринку позикових капіталів.

Лізинг — кредитування купівлі машин, обладнання, споруд виробничого

призначення на основі укладання орендної угоди, за якої орендар сплачує орендну плату частинами та орендодавець зберігає право власності на товари до кінця терміну.

Маржа — різниця між цінами, курсами, ставками; надбавка до орієнтира — вартості певного кредиту.

Міжбанківський ринок — ринок, на якому залучаються тимчасово вільні грошові ресурси кредитних закладів і розміщуються у формі міжбанківських депозитів на короткі строки (1,3,6 місяців, до 1-2 років).

Міжнародний кредит — це форма руху позикового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин, де кредиторами і позичальниками виступають суб'єкти різних країн.

Надстрокові кредити — добові, тижневі, до трьох місяців.

Обліковий ринок — ринок, на якому основними інструментами є казначейські й комерційні векселі та інші види короткострокових зобов'язань;

Ринок цінних паперів — інвестиційний сектор міжнародного фінансового ринку, сфера наднаціонального обігу цінних паперів.

Середньострокові кредити — кредити, що надаються на строк від 1 до 5 років.

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

Товарні кредити — міжнародні кредити, що надаються експортерами своїм покупцям у товарній формі з умовою майбутнього покриття платежем у грошовій чи іншій товарній формі.

Факторинг — придбання банком або спеціалізованою факторинговою компанією права вимоги щодо виплат за фінансовими зобов'язаннями здебільшого у формі дебіторських рахунків за поставлені товари чи послуги.

Фінансові кредити — це кредити, які не мають цільового призначення і можуть бути використані на будь-які цілі.

Фірмовий (комерційний) кредит — позичка, яка надається експортером однієї країни імпортеру іншої у вигляді відстрочки платежу, це комерційний кредит у зовнішній торгівлі.

Фондовий ринок (ринок капіталів) — система довгострокових позик на міжнародному рівні, коли капітал використовується позичальниками для фінансування капіталовкладень.

Контракти на управління — є засобом, за допомогою якого фірми можуть надіслати частину свого управлінського персоналу для надання підтримки фірмі в іншій країні або надання спеціалізованих управлінських функцій на певний період за встановлену плату.

Ліцензування — купівля-продаж права на нематеріальну власність (патенти, авторські права, програми, торгові марки, ноу-хау) на певний період.

Міжнародний рух капіталу — однібічне переміщення закордон певної вартості у товарній чи грошовій формі з метою отримання прибутку чи підприємницької вигоди.

Міжнародні інвестиції — це довгострокові вкладення капіталу закордоном з метою отримання прибутку.

Підприємство з іноземними інвестиціями — це підприємство будь-якої організаційної форми, створене за законами України, якщо впродовж календарного року в його статутному фонді є кваліфікаційна іноземна інвестиція.

Портфельні інвестиції — вкладення в іноземні підприємства або цінні папери, які приносять інвесторові відповідний дохід, але не дають право контролю над

підприємством.

«*Проекти під ключ*» — це укладання контрактів на будівництво підприємств, які передаються власникові у стані їх повної готовності.

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) — капіталовкладення в іноземні підприємства, які забезпечують контроль над об'єктом розміщення капіталу і відповідний дохід.

Спільне підприємство — це організаційно-правова форма поєднання дій партнерів різних країн з метою здійснення спільної підприємницької діяльності.

Питання для самоконтролю

1. Сутність міжнародного руху капіталу.
2. Причини міжнародного руху капіталу.
3. Сутність міжнародного кредиту.
4. Види та форми міжнародного кредиту.
5. Міжнародна інвестиційна діяльність.
6. Світовий фінансовий ринок.
7. Інституціональна структура СФР.
8. Географічна структура СФР.
9. Функціональна структура СФР.
10. Реструктурування боргів країн, що розвиваються.
11. Проблема заборгованості та можливі шляхи її розв'язання.

Рекомендована література

1. Белорус О. Г., Лукьяненко Д.Г. и др. Глобальные трансформации и стратегии развития: Монография. — К.:Оріяне, 2000.-424 с.
2. Глобалізація і безпека розвитку: Монографія / О.Г.Білорус, Д.Г.Лук'яненко та ін.- К.: КНЕУ, 2001. — 733 с.
3. Міжнародні економічні відносини: навч. посібник / В.В. Козик, Л.А. Панкова, Н.Б. Даниленко. — 8-ме вид., перероб. і доп. — К.: Знання, 2011.-470 с. : іл. + додатки. — (Вища освіта ХХІ століття)
4. Міжнародні економічні відносини: навч. посібник [для студ., аспірантів вищих навч. закладів] / О.С. Передрій. — 4-те вид., перероб. і доп. — К.: Знання, 2008. — 264с. : іл. — (Вища освіта ХХІ століття).
5. Романчиков В.І., Романченко І.О. Міжнародні економічні відносини: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. — К.: ЦУЛ, 2008. — 256 с.
6. Інноваційна складова економічного розвитку: Монографія / Заред. Л. К. Безчасного — К.: Ін-т економіки НАН України, 2000. — 201 с.
7. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей: Пер. с англ. — М.: Прогресс. Универс, 1992. — 520 с.
8. Інноваційна стратегія українських реформ / А. С. Гальчинський, В.М.Гесць, А. К.Кінах, В. П. Семиноженко. — К.: Знання України, 2002. — 324 с.
9. Киреев А. П. Международная экономика: Учебное пособие для вузов: В 2-х ч. — М.: Международные отношения, 1998—2001. — Ч. I. Международная микроэкономика: Движение товаров и факторов производства. — 2001. — 416 с.

10. Кругман П. Р., Обстфельд М. Международная экономика: теория и политика: Пер. с англ. / Под ред. Колесова В. П., Куликова М. В. — М.: Эк. Ф-т МГУ, ЮНИТИ, 1997. — 799 с.
11. Лук'яненко Д.Г. Міжнародна економіка. — К.: Вид-во «ВІПОЛ», 1996. — 786 с.
12. Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М., Циганкова Т.М. Міжнародна економіка: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 1999. — 152 с.
13. Мировая экономика и международные экономические отношения / Под общ. ред. Хасбулатова Р.И. — М.: Гардарики, 2006. — 671с.
14. Міжнародні економічні відносини: Система регулювання міжнародних економічних відносин / А. С. Філіпенко, І. В. Бураковський, В. С. Будкін та інші. — К.: Либідь, 1994. — 365с.
15. Міжнародні економічні відносини: Сучасні міжнародні економічні відносини: Підручник для студентів економічних вузів і факультетів /А.С. Філіпенко, В. А. Вергун, С.Я. Боринець, І.В. Бураковський, В.С. Будкін. — К.: Либідь, 1992, 365с.
16. Сальваторе Доминик. Международная экономика. — М.: ИВЗСУ, 1998.- 714с.
17. Пахомов Ю.М., Лук'яненко Д.Г., Губський Б.В. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі, — К.: «Україна», 1997. — 237 с.
18. Соколенко С.И. Глобальные рынки XXI столетия: Перспективы Украины. — К.: Логос, 1998. — 480с.
19. Рут Френклін Р., Філіпенко А. Міжнародна торгівля та інвестиції: Пер. з англ. — К.: Основи, 1998. — 743 с.
20. Філіпенко А.С. МЕНВ: історія: Підручник. — К.: Либідь, 2006. — 392с.

ТЕМА 6

СВІТОВА ВАЛЮТНА СИСТЕМА І ВАЛЮТНІ ВІДНОСИНИ

1. Поняття світової валютної системи.
2. Елементи валютної системи.
3. Еволюція світової валютної системи.
4. Валютний курс, його види і системи.
5. Валютна політика і її завдання.
6. Міжнародні валютно-кредитні і фінансові організації.

Мета — визначення поняття світової валютної системи, її елементів. Розкрити етапи розвитку світової валютної системи та міжнародних фінансових організацій.

Міні-лексикон: *валютна* система, світова валютна система, валютний курс, валютна політика, ЄБРР, МВФ, Світовий банк.

1. Поняття світової валютної системи

Поняття світової валютної системи базується на понятті світових валютних відносин.

Міжнародні валютні відносини — це сукупність суспільних відносин, що складаються при функціонуванні валюти в світовому господарстві і обслуговуючих взаємний обмін результатами діяльності національних господарств. Окремі елементи валютних відносин з'явилися ще в античному світі в Стародавній Греції і Стародавньому Римі у вигляді вексельної і обмінної справи. Наступною віхою їх розвитку явилися середньовічні «вексельні ярмарки» в Ліоні, Антверпені і інших торгових центрах Західної Європи, де проводилися розрахунки за перевідними векселями (траттами). У епоху феодалізму і становлення капіталістичного способу виробництва почала розвиватися система міжнародних розрахунків через банки.

В умовах інтернаціоналізації господарського життя посилюється залежність відтворення від зовнішніх чинників — динаміки світового виробництва, зарубіжного рівня науки і техніки, розвитку міжнародної торгівлі, притоку іноземних капіталів. Нестійкість міжнародних валютних відносин та валютні кризи роблять негативний вплив на процес відтворення.

Міжнародні валютні відносини поступово набули певних форм організації на основі інтернаціоналізації господарських зв'язків.

Валютна система — це форма організації і регулювання валютних

відносин, закріплена національним законодавством або міждержавними угодами. Розрізняють національну, світову, міжнародну (регіональну) валютні системи.

Історично спочатку виникли *національні валютні системи*, закріплені національним законодавством з урахуванням норм міжнародного права. Національна валютна система є складовою частиною грошової системи країни, хоча вона відносно самостійна і виходить за національні межі. Її особливості визначаються ступенем розвитку і станом економіки та зовнішньоекономічних зв'язків країни.

Національна валютна система нерозривно пов'язана зі *світовою валютною системою* — формою організації міжнародних валютних відносин, закріпленою міждержавними угодами. Світова валютна система склалася до середини 19 в.

Характер функціонування і стабільність світової валютної системи залежать від ступеня відповідності її принципів структурі світового господарства, розстановці сил і інтересам провідних країн. При зміні даних умов виникає періодична криза світової валютної системи, яка завершується її крахом і створенням нової валютної системи.

Світова валютна система — це сукупність валют, правил і норм їх використання та взаємного обміну, застосування платіжних засобів, а також грошово-кредитні відносини, що пов'язані із застосуванням валюти при міждержавних, міжрегіональних (наприклад, між ЄС і США) розрахунках.

Ці розрахунки неможливі без налагодженої системи валютних відносин, які обслуговують різні види господарської діяльності (зовнішня торгівля, вивезення капіталу, надання позик, науковий обмін, туризм і ін.), що пов'язана з функціонуванням світових грошей.

2. Елементи валютної системи

Світова валютна система переслідує глобальні світогосподарські цілі і має особливий механізм функціонування і регулювання, вона тісно пов'язана з національними валютними системами. Цей зв'язок здійснюється у міждержавному валютному регулюванні і координації валютної політики провідних країн. Але взаємний зв'язок національних і світових валютних систем не означає тотожності, оскільки їх завдання, умови функціонування і регулювання, вплив на економіку окремих країн і світове господарство різні.

У таблиці 6.1 показані елементи національної і світової системи.

Таблиця 6.1

ЕЛЕМЕНТИ НАЦІОНАЛЬНОЇ І СВІТОВОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ	
Національна валютна система	Світова валютна система
Національна валюта	Резервні валюти, міжнародні рахункові валютні одиниці
Ступінь конвертованості національної валюти	Ступінь взаємної конвертованості валют
Паритет національної валюти, режим курсу ^с	Уніфікований режим валютних паритетів
Наявність або відсутність валютних обмежень, валютний контроль	Регламентация режимів валютних курсів
Національне регулювання міжнародної валютної ліквідності країни	Міждержавне регулювання валютних обмежень
Регламентация використання міжнародних кредитних засобів	Міждержавне регулювання міжнародної валютної ліквідності
Регламентация міжнародних розрахунків країни	Уніфікація правил використання міжнародних кредитних засобів обігу
Режим національного валютного ринку і ринку золота	Уніфікація основних форм міжнародних розрахунків
Національні органи, що управляють і регулюють валютними відносинами країни	Режим світових валютних ринків і ринків золота
	Міжнародні організації, що здійснюють міждержавне валютне регулювання

Національна валютна система базується на національній валюті (грошовій одиниці країни), а світова валютна система — на одній або декількох резервних валютах або міжнародній рахунковій грошовій одиниці.

Окрім національних валют в міжнародних розрахунках використовується міжнародна валютна одиниця СПЗ (Ямайська валютна система).

Валюта — 1) грошова одиниця, що лежить в основі грошової системи держави;

2) тип грошової системи держави (золота, паперова);

3) грошові знаки зарубіжних країн, кредитні і платіжні документи, що використовуються в міжнародних розрахунках.

Міжнародна резервна (ключова) валюта — особлива категорія конвертованої національної валюти провідної країни, яка виконує функції міжнародного платіжного і резервного засобу, служить базою визначення валютного паритету і валютного курсу для інших країн.

Ступінь конвертованості валют. Конвертованість є характеристикою економіки певного типу, яка в принципі не може бути створена разовим урядовим рішенням.

Ступінь конвертованості валюти визначається станом і типом економіки. У найбільш широкому плані **конвертованість національної валюти** являє собою механізм прямого зв'язку внутрішнього ринку зі світовим, що має на увазі достовірно багатобічний характер торгівлі (на відміну від двостороннього клірингу) і достатній ступінь відкритості економіки для зовнішньої конкуренції. Раніше конвертованість означала свободу розміну національної валюти на золото, а сьогодні головною її ознакою є рівень валютних обмежень.

Тверда валюта має стійкий або такий, що підвищується ринковий курс і купівельну спроможність. Вона майже завжди конвертована.

Конвертованість буває повна або часткова, внутрішня або зовнішня.

Повна конвертованість має на увазі відсутність валютних обмежень по поточних і фінансових операціях. Це характерно для вільноконвертованих (оборотних) валют (ВКВ), до яких належать грошові одиниці США, Канади, ЄС.

Деякі ВКВ широко використовуються в міжнародних розрахунках, як засіб створення валютних резервів. Ці валюти називаються резервними, або ключовими.

Часткова конвертованість має на увазі збереження тих або інших валютних обмежень.

Внутрішня конвертованість означає відсутність обмежень для резидентів.

Зовнішня конвертованість означає відсутність обмежень для нерезидентів.

Справжня конвертованість характерна для високорозвинутих і відкритих економік.

Розрізняють:

- елементи конвертованості;
- інструменти регулювання відносин зі світовим ринком;
- найважливіші елементи загальноекономічної політики.

Елементи конвертованості:

- відсутність валютних обмежень по поточних і фінансових операціях;
- право резидентів володіти і розпоряджатися іноземною валютою;
- гнучкий ринковий курс, регулюючий попит і пропозиція;
- право нерезидентів здійснювати операції з національною валютою.

Елементом валютної системи є **валютний паритет** — співвідношення між двома валютами, встановлене в законодавчому порядку.

Фактично валюти низки країн прив'язані до однієї з провідних валют або кошику валют.

Валютний паритет служить основою валютного курсу, який також є елементом валютної системи.

Також елементом валютної системи є **міжнародна валютна ліквідність**.

Міжнародна валютна ліквідність — це можливість окремої країни або групи країн безперейно оплачувати свої зобов'язання прийнятними

платіжними засобами.

Розрізняють кількісні і якісні аспекти ліквідності.

Кількісний — характеризує масштаби ліквідних резервів, що використовуються для врегулювання вимог і зобов'язань.

Якісний — визначає ступінь їх придатності для виконання функції світових грошей.

Структура міжнародної валютної ліквідності включає: іноземну валюту, золото, резервну позицію в МВФ, СПЗ. Основну частину міжнародної валютної ліквідності складають офіційні золотовалютні резерви, запаси, що належать державі (у злитках, монетах і іноземній валюті) у центральному банку і фінансових органах країни, а також в міжнародних і регіональних валютно-кредитних і фінансових організаціях, призначені для міжнародних розрахунків.

Сутність міжнародної валютної ліквідності проявляється в трьох її функціях:

- 1) засіб утворення ліквідних резервів;
- 2) засіб міжнародних платежів (для покриття дефіциту ЦБ);
- 3) засіб валютної інтервенції.

Показником міжнародної валютної ліквідності є відношення офіційних золотовалютних резервів до суми річного товарного імпорту. Можуть використовуватися і інші показники, наприклад відповідність обсягу резервів потребам в них (кількість ліквідних резервів у порівнянні з обсягом міжнародних операцій даної країни, сальдо ПБ, зовнішній борг, рух коротко— і довгострокових капіталів).

Інший елемент валютної системи — *міжнародні кредитні засоби обігу*. Регламентація їх використання, як і практика міжнародних розрахунків, здійснюється відповідно до уніфікованих міжнародних норм.

У їх числі: Женевська конвенція (вексельна і чекова), Уніфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів і інкасо і ін.

3. Еволюція світової валютної системи

Еволюція світової валютної системи визначається розвитком і потребами національної і світової економіки, змінами в розстановці сил в світі.

Система «золотого стандарту».

Офіційне визнання ця система отримала на конференції в Парижі в 1821 р. Основа — золото, за яким законодавчо закріплювалася роль головної форми грошей. Курс національних валют жорстко прив'язувався до золота і через золотий зміст валюти відносився один до одного за твердим курсом; відхилення від фіксованого курсу були незначними (не більш +/- 1 %) і знаходилися в межах «золотих крапок» — максимальних відхилень курсу валюти від встановленого паритету, що визначалися витратами на

транспортування золота закордон.

Усередині даної системи виділяються три різновиди: золотомонетний, золотозлитковий, золотодевізний стандарт.

Золотомонетна валютна система.

Золотомонетна валютна система — перша світова система — була стихійно сформована в XIX столітті після промислової революції, на базі золотого стандарту. Юридично ж вона була оформлена міжнародною угодою на Паризькій конференції в 1867 р.

У основу Паризької валютної системи були покладені наступні принципи:

1. Вона ґрунтувалася на золотомонетному стандарті.
2. Кожна з національних валют мала золотий вміст. Відповідно до золотого вмісту встановлювалися золоті паритети. Будь-яку валюту можна було вільно конвертувати в золото.
3. Встановився режим вільноплаваючих валютних курсів з урахуванням ринкового попиту і пропозиції, обмежений «золотими крапками»: якщо ринковий курс валюти ставав нижчим за паритет, заснований на золотому вмісті, то ставало вигідно платити по зовнішніх зобов'язаннях золотом.

У цих умовах золото виконувало всі функції грошей. Тому грошова і валютна системи, як в національних рамках, так і у світовому масштабі були тотожні. При золотому монометалізмі існує вільна чеканка золотих монет при певному і незмінному золотому вмісті грошової одиниці. Вміст (вага) чистого золота в грошовій одиниці країни встановлювався державою і фіксувався законом. У цих умовах проблема обміну однієї валюти на іншу вирішувалася просто: обмін йшов по вазі золотих монет. Пізніше, коли золоті монети почали витіснятися із обігу паперовими і кредитними грошима, задача обміну валют ускладнилася. Для її вирішення була придумана система золотого стандарту.

Золотий стандарт — це механізм обміну національних валют, заснований на встановленні фіксованої ваги золота, до якого прирівнювалася паперова грошова одиниця певного грошового номіналу. В цьому випадку обмін валют здійснювався на основі співвідношення ваги золота, що міститься в тій або іншій валюті.

Співвідношення двох грошових одиниць за вагою чистого золота, що міститься в них, називається ***золотим паритетом***. При золотому стандарті паперові і кредитні гроші вільно обмінюються на золото. Золото вільно переміщується із країни в країну, тобто була свобода ввезення і вивезення золота.

Вже до 1913 р. дві третини всього золота доводилися на 5 країн: США, Англію, Францію, Німеччину і Росію. Це значно звужувало золоту базу грошового обігу в інших країнах і ослабляло їх грошову систему. Це робило необхідним заміщення металевих грошей кредитними грошима.

Золото почало поступово витіснятися кредитними грошима.

Це призвело до зменшення частки золота в грошовій масі країни. У США, Англії і у Франції з 28 % до 10 % в 1913 році.

Таким чином, золотий стандарт поступово перестав відповідати масштабам господарських зв'язків. Перша ж світова війна ознаменувалася кризою світової валютної системи.

В період війни був припинений обмін банкнот на золото усередині країни і заборонено вивезення золота в інші країни. Крім того, для оплати державних витрат під час війни почалася широка емісія (випуск) паперових грошей незабезпечених золотом. Виникла величезна інфляція. Все це привело до краху золотого стандарту. Після першої світової війни були зроблені спроби повернення до золотомонетної системи, але вони не увінчалися успіхом.

Генуезька валютна система. Золотодевізний стандарт.

Перехід до другої світової валютної системи був юридично оформлений міжнародною угодою на Генуезькій конференції в 1922г.

У основу Генуезької валютної системи лягли наступні принципи:

1. Її основою були золото і девізи — іноземні валюти. Національні гроші почали використовуватися як міжнародні платіжно-резервні засоби, що знімало обмеження, зв'язані із застосуванням золотомонетного стандарту, але при цьому ставило світову валютну систему в залежність від стану провідних національних економік. Проте, в період між двома світовими війнами, статус резервної валюти не був офіційно закріплений ні за однією з валют.

2. Збереглися золоті паритети. Конверсія валют в золото могла здійснюватися або безпосередньо (валюти США, Франції, Великобританії), або побічно, через іноземні валюти.

3. Був відновлений режим вільно плаваючих валютних курсів.

4. Валютне регулювання стало новим елементом світової фінансової системи і здійснювалося у формі активної валютної політики, міжнародних конференцій і нарад. Спроби регулювати валютні відносини, в першу чергу, валютні курси, фактично означали визнання неефективності теорії ринкової рівноваги у сфері зовнішньоекономічних зв'язків і міжнародних розрахунків.

У 1922-1928 рр. наступила відносна валютна стабілізація. Але її неміцність полягала в наступному:

— замість «золотомонетного» стандарту були введені урізані форми золотого монометалізму в грошовій і валютній системах;

— процес стабілізації валют розтягнувся на ряд років, що створило умови для валютних війн;

— методи валютної стабілізації зумовили її хиткість. У більшості країн була проведена девальвація, причому в Німеччині, Австрії, Польщі, Угорщині близька до нуліфікації. Французький франк був девальвований в 1928 р. на 80 %. Тільки у Великобританії в результаті ревальвації в 1925 р. було відновлено довоєнний золотий вміст фунта стерлінгів;

— стабілізація валют була проведена за допомогою іноземних кредитів. США, Великобританія, Франція використовували важке валютно-економічне положення низки країн для нав'язування ним обтяжливих умов міжурядових позик. Однією з умов позик, наданих Німеччині, Австрії, Польщі і іншим країнам, було призначення іноземних експертів, які контролювали їх валютну політику.

Валютна стабілізація була підірвана світовою кризою в 30-х роках.

Міжнародний кредит, особливо довгостроковий, був паралізований в результаті масового банкрутства іноземних боржників, включаючи 25 держав, які припинили зовнішні платежі. Утворилася маса «гарячих» грошей — грошових капіталів, що стихійно переміщаються з однієї країни в іншу у пошуках отримання спекулятивного надприбутку або надійного притулку. Раптовість їх притоку і відтоку підсилила нестабільність платіжних балансів, коливань валютних курсів і кризових потрясінь економіки. Валютні суперечності переросли у валютну війну, що проводиться за допомогою валютної інтервенції, валютних стабілізаційних фондів, валютного демпінгу, валютних обмежень і валютних блоків.

В результаті кризи Генуезька валютна система втратила відносну еластичність і стабільність.

Переваги системи «золотого стандарту».

Забезпечення стабільності, як у внутрішній, так і в зовнішній економічній політиці, що пояснюється наступним:

— транснаціональні потоки золота стабілізували обмінні валютні курси і створили тим самим сприятливі умови для зростання і розвитку міжнародної торгівлі;

— стабільність курсів валют, що забезпечує достовірність прогнозів грошових потоків компанії, планування витрат і прибутку.

Недоліки системи «золотого стандарту».

— залежність грошової маси від видобутку і виробництва золота (відкриття нових родовищ і збільшень його видобутку приводило до транснаціональної інфляції);

— неможливість проводити незалежну грошово-кредитну політику, направлену на вирішення внутрішніх проблем країни.

Золотовалютний стандарт. Бреттон-Вудська валютна система.

Бреттон-Вудська валютна система була офіційно оформлена на Міжнародній валютно-фінансовій конференції ООН, що проходила з 1 по 22 липня 1944 року в м. Бреттон-Вудс (США). На ній були встановлені правила організації світової торгівлі, валютних, кредитних і фінансових відносин. ***Тут також були засновані МВФ і МБРР.***

Цілі створення Бреттон-Вудської валютної системи:

- відновлення вільної торгівлі валютами;
- встановлення стабільної рівноваги системи міжнародного обміну на основі системи фіксованих валютних курсів;
- передача в розпорядження держав ресурсів для протидії тимчасо-

вим труднощам в зовнішньому балансі.

Бреттон-Вудська система базувалася на наступних принципах:

Введений золотодевізний стандарт, заснований на золоті і двох резервних валютах — доларі США і фунті стерлінгів.

Бреттон-Вудська угода передбачала чотири форми використання золота як основи світової валютної системи:

— збережені золоті паритети валют і введена їх фіксація в МВФ;

— золото продовжувало використовуватися як міжнародний платіжний і резервний засіб;

— спираючись на свій збільшений валютно-економічний потенціал і золотий запас, США привіняли долар до золота, щоб закріпити за ним статус головної резервної валюти;

— з цією метою казначейство США продовжувало розмінювати долар на золото центральним іноземним банкам і урядовим установам за офіційною ціною, встановленою в 1934 р., виходячи із золотого вмісту своєї валюти (35 дол. за 1 тройську унцію, = 31,1035г.).

Предбачалося введення взаємної оборотності валют. Валютні обмеження підлягали поступовій відміні, і для їх введення була потрібна згода МВФ.

Курсове співвідношення валют і їх конвертованість почали здійснюватися на основі фіксованих валютних паритетів, виражених в доларах. Девальвація понад 10 % допускалася лише з дозволу МВФ. Встановлений режим фіксованих валютних курсів: ринковий курс валют міг відхилятися від паритету у вузьких межах ($\pm 1\%$ за Статутом МВФ і $\pm 0,75\%$ за Європейською валютною угодою). Для дотримання меж коливань курсів валют центральні банки були зобов'язані проводити валютну інтервенцію в доларах.

Вперше в історії створені міжнародні валютно-кредитні організації МВФ і МБРР.

Причини кризи Бреттон-Вудської валютної системи.

У 60-х роках наступила криза Бреттон-Вудської валютної системи, сутність якої полягала в суперечності між інтернаціональним і глобальним характером міжнародних економічних відносин і використанням для їх здійснення національних валют, схильних до знецінення.

Причинами валютної кризи стали:

1. Світова циклічна криза, що охопила економіки різних країн з 1969 р.

2. Посилення інфляції і відмінності в її темпах в різних країнах робили вплив на динаміку курсів валют і створювали умови для курсових перекосів.

3. Хронічний дефіцит платіжних балансів одних країн і активне сальдо інших підсилювали різкі коливання валют у відповідних напрямках.

4. Валютна система, заснована переважно на одній національній валюті — доларі, прийшла в суперечність з інтернаціоналізацією і глобалізацією світового господарства. У міру ослаблення економічних позицій США

збільшувалося покриття дефіциту платіжного балансу даної країни національною валютою, що приводить до зростання зовнішнього боргу. В результаті короткострокова заборгованість США зростає в 8,5 разів за 1949-1971 рр., а офіційні золоті резерви скоротилися в 2,4 рази. У результаті була підірвана стійкість основної резервної валюти. Положення посилювалося наполегливою відмовою США до 1971 р. девальвувати свою валюту, а режим фіксованих паритетів і курсів посилював курсові перекоси.

5. Ринок євродоларів, що спочатку підтримував позиції американської валюти, поглинаючи надлишок доларів, на початку 70-х років став джерелом «гарячих» грошей, які, переливаючись з країни в країну, загострювали валютну кризу.

6. Зіграли свою дезорганізуючу роль і крупні транснаціональні корпорації. Володіючи величезними активами в різних валютах, вони активно брали участь у валютних спекуляціях, додаючи їм грандіозний масштаб.

Криза Бреттон-Вудської системи досягла кульмінації весною і літом 1971 р., коли в його центрі опинилася головна резервна валюта. Долар США в масовому порядку конвертувався в золото і стійкі валюти. Безконтрольно кочівні євродолари наповнили валютні ринки Західної Європи і Японії, вимушуючи центральні банки скуповувати їх для підтримки курсів у встановлених МВФ межах.

Ямайська валютна система.

Криза Бреттон-Вудської валютної системи породила велику кількість проєктів валютної реформи: від створення колективної резервної одиниці, випуску світової валюти, забезпеченої золотом і товарами, до повернення до золотого стандарту.

Пошуки виходу з валютної кризи велися довго — спочатку в академічних, а потім в правлячих кругах і різних комітетах.

У 1972-1974 рр. «комітет двадцяти» МВФ підготував проєкт реформи світової валютної системи.

У січні 1976р. на конференції МВФ в Кінгстоні (Ямайка) було офіційно обумовлено устрій Ямайської валютної системи.

Основа Ямайської валютної системи: плаваючі обмінні курси і багатовалютний стандарт.

Основні характеристики Ямайської валютної системи:

1. Система поліцентрична, тобто заснована не на одній, а на декількох ключових валютах.

2. Скасований монетний паритет золота

3. Основним засобом міжнародних розрахунків стала вільно конвертована валюта, а так само СПЗ і резервні позиції в МВФ.

4. Не існує меж коливань валютних курсів. Курс валют формується під впливом попиту і пропозиції.

5. ЦБ країн не зобов'язані втручатися в роботу валютних ринків для підтримки фіксованого паритету своєї валюти. Проте, вони здійснюють

валютні інтервенції для стабілізації курсів валют.

6. Країна сама обирає режим валютного курсу, але їй заборонено виражати його через золото.

7. МВФ спостерігає за політикою країн в області валютних курсів: країни-члени МВФ повинні уникати вільного маніпулювання валютними курсами, що дозволяє перешкодити дійсній перебудові платіжних балансів або отримувати односторонні переваги перед іншими країна-ми-членами МВФ.

Спеціальні права запозичення (СПЗ).

(SDR; Special Drawing Rights) ->штучні гроші», створені в результаті рішення МВФ.

SDR є безготівковими грошима у вигляді записів на спеціальному рахунку країни в МВФ.

SDR можуть бути конвертовані у валюти, що реально обертаються.

Вартість SDR розраховується на основі стандартного «кошику», що включає основні світові валюти.

Спочатку «кошик» було створено з 16 валют. З 1 січня 1981р. до кошику входило 5 валют, а з 2001 — 4 валюти.

Склад і ваги окремих валют в «кошику»SDR переглядаються кожні 5 років.

Ваги валют в цьому «кошику» відображають відносну роль кожної з 4 валют в світовій торгівлі і платежах, оцінювану за вартістю експорту товарів і послуг кожної з цих країн, а також за величиною активів в даній валюті, які використовувалися країнами-учасницями МВФ як резерви впродовж попереднього 5-річного періоду.

У даний час «кошик»SDR включає долар США (з вагою в 41,9 %), євро (37,4 %), японську ієну (9,4 %), фунт стерлінгів (11,3 %), ваги діють з 2011 по 2015 рік.

Сучасні валютні відносини відрізняються наявністю плаваючих валютних курсів при втручанні ЦБ.

Таблиця 6.2

ЕВОЛЮЦІЯ СВІТОВОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ

Система	База	Використання золота як світових грошей	Режим валютного курсу	Інституційна структура
Паризька 1867-1922 рр.	Золотомонетний стандарт	Золоті паритети, золото як резервно-платіжний засіб, конвертованість валют в золото	Курси, що вільно коливаються, в межах «золотих крапок»	Конференція
Генуезька 1922-1944 рр.	Золотодевізний стандарт	Золоті паритети, золото як резервно-платіжний засіб, конвертованість валют в золото	Курси, що вільно коливаються, без «золотих крапок» (з 30-х років)	Конференція, наради
Бреттон-Вудська 1944-1976 рр.	Золотодевізний стандарт	Золоті паритети, золото як резервно-платіжний засіб, конвертованість валют в золото. Конвертованість долара США в золото за офіційною ціною	Фіксовані паритети і курси ($\pm 0,75$; ± 1 %)	МВФ — орган міждержавного валютного регулювання
Ямайська 1976-1978 рр.	Стандарт SDR	Офіційна демонетизація золота.	Вільний вибір режиму валютного курсу	МВФ; наради «у верхах»
Європейська з 1979 р. (регіональна)	Стандарт ЕКЮ (1979-1988 рр.); євро (з 1999 р.)	Об'єднання 20 % офіційних золотодоларових резервів	Спільно плаваючий валютний курс в межах $\pm 2,25$, ± 15 % з серпня 1993 р. («європейська валютна змія»), з 1999 р. тільки для 4 країн, що не приєдналися до зони євро	Європейський фонд валютної співпраці (1979-1993 рр.); Європейський валютний інститут (1994-1998 рр.); Європейський центральний банк (з 1.06.1998 р.)

Для Ямайської валютної системи характерне сильне коливання валютного курсу для долара США, що пояснюється суперечливою економічною політикою США у формі експансіоністської фіскальної і рестриктивної грошової політики.

Ці коливання долара стали причиною багатьох валютних криз.

У відповідь на нестабільність Ямайської валютної системи країни ЄС створили власну міжнародну (регіональну) валютну систему в цілях стимулювання процесу економічної інтеграції.

Європейська валютна система.

Європейська валютна система (у складі 8 країн Спільного ринку —

Німеччини, Франції, Бенілюксу, Італії, Ірландії, Данії) почала функціонувати з 13 березня 1979 р.

Основні цілі ЄВС:

1. Забезпечення досягнення економічної інтеграції.
2. Створення зони європейської стабільності з власною валютою на противагу Ямайській валютній системі, заснованій на доларовому стандарті. Відсутність такої системи ускладнювала співпрацю країн-членів ЄС в області виконання загальних програм і у взаємних торгових відносинах.
3. Огорожа ринку від експансії долара.
4. Зближення економічних і фінансових політик країн.

Основні положення ЄВС.

1. ЄВС базується на ЕКЮ.

ЕКЮ — це складена валюта, її підтримує «кошик» національних валют країн співтовариства, причому частка кожного учасника залежить від ваги країни в сукупному валовому продукті і взаємній торгівлі.

Квоти виглядали наступним чином (у %):

Німецька марка	32,7
Французький франк	20,8
Англійський фунт	11,2
Голландський гульден	10,2
Італійська ліра	7,2
Бельгійський і Люксембурзький франк	8,7
Іспанська песета	4,2
Данська крона	2,7
Ірландський фунт	1,1
Португальське ескудо	0,7
Грецька драхма	0,5

2. На відміну від Ямайської валютної системи, що юридично закріпила демонетизацію золота, ЄВС використовувала його як реальні резервні активи.

По-перше, емісія ЕКЮ частково забезпечена золотом.

По-друге, з цією метою створений спільний золотий фонд за рахунок об'єднання 20 % офіційних золотих резервів країн ЄВС.

По-третє, країни ЄС орієнтуються на ринкову ціну золота для визначення внеску до золотого фонду, а також регулювання емісії і обсягу резервів в ЕКЮ.

3. Режим валютних курсів заснований на спільному плаванні валют у формі «європейської валютної змії» у встановлених межах взаємних коливань (+_ 2,25 % від центрального курсу).

«Валютна змія», або «змія в тунелі» — крива, що описує спільні коливання курсів валют країн ЄС щодо курсів інших валют, які не входять в дане валютне угруповання.

4. У ЄВС здійснюється міждержавне регіональне валютне регулювання

шляхом надання ЦБ кредитів для покриття тимчасового дефіциту платіжних балансів і розрахунків, пов'язаних з валютною інтервенцією.

Проте є відмінності ЕКЮ і SDR, які визначають переваги перших.

Перехід країн ЄС до єдиної валюти «євро».

Найбільш яскравою рисою сучасного розвитку ЄС є формування єдиної валютної системи на основі єдиної грошової одиниці ***євро***.

З 1 січня 1999 року було скасовано ЕКЮ як міжнародний і платіжний засіб. 11 країн ЄС перевели свої безготівкові розрахунки на ЄВРО, яке було станом на цю дату введено замість ЕКЮ в пропорції 1:1.

Як «пропускні критерії» участі в зоні євро, були встановлені наступні:

- дефіцит держбюджету не більше 3 % до ВВП;
- державний борг не більше 60 % до ВВП;
- довгострокові ставки по кредитах не повинні перевищувати 2 процентних пункту у порівнянні із середнім рівнем цього показника по трьом країнам ЄС з найбільш стабільними цінами;
- інфляція не більше ніж на 1,5 % вище середнього рівня цього показника по трьом країнам ЄС з найбільш стабільними цінами;
- відсутність курсових коливань національної валюти за рамки, дозволені ЄВС, протягом останніх двох років.

Всі ці критерії були виконані 11 країнами, що сформували «зону євро».

Проведення єдиної кредитної і валютної політики здійснюється в даний час через працюючі з 1 липня 1998 року наднаціональні банківські інститути — Європейський центральний банк (ЄЦБ) і Європейську систему центральних банків (ЄСЦБ).

І, нарешті, 1 січня 1999 року, ЄВРО було введено як законну валюту в країнах Єврозони і почало використовуватися для безготівкових розрахунків.

Спочатку в зону ЄВРО було допущено 11 європейських держав: Австрія, Бельгія, Німеччина, Ірландія, Іспанія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Португалія, Фінляндія і Франція.

Великобританія, Швеція і Данія утрималися від вступу, Греція не відповідала економічним нормам. Остання була прийнята в Єврозону в 2000 році, коли змогла досягти необхідних показників.

1 січня 2002 р. — ЄВРО було введено в наявний обіг.

На даний момент в склад Єврозони входять 17 країн-членів ЄС (Австрія, Бельгія, Нідерланди, Фінляндія, Франція, Німеччина, Ірландія, Італія, Люксембург, Португалія, Іспанія, Греція, Словенія, Кіпр, Мальта, Словаччина, Естонія).

4. Валютний курс, його види і системи

Валютний курс — ціна грошової одиниці країни, виражена в грошовій одиниці іншої країни.

Безліч валютних курсів можна класифікувати по різних ознаках.

Так, валютні курси розрізняються по видах платіжних документів, які є об'єктом обміну. Розрізняють курс телеграфного переказу, курс чеків, курс банкнот.

Часто застосовується валютний курс національних валют по відношенню до міжнародних валютних одиниць, наприклад, SDR. В даний час валютний курс встановлюється з урахуванням купівельної спроможності валют і є вельми рухомим.

Види валютних курсів.

Прямі котирування. У більшості країн курси іноземних валют виражаються в національній валюті. Це так звана система прямих котирувань.

Прямим котируванням називається котирування, що показує, яка кількість національної валюти міститься в одному доларі США.

Непрямі котирування. Великобританія є однією з не багатьох країн, що застосовують систему непрямих котирувань.

Непрямим (зворотним) котируванням називається котирування, що показує, яка кількість доларів США міститься в одиниці національної валюти.

Існує поняття «**крос-курс**», який є котируванням двох іноземних валют, жодна з яких не є національною валютою учасника операції, що встановлює курс, наприклад курс долара до ієни, встановлений німецьким банком. В принципі будь-який курс, отриманий розрахунковим шляхом з курсів двох валют до третьої, є крос-курсом. Котирування крос-курсів на різних національних валютних ринках можуть відрізнятися один від одного, що створює умови для валютного арбітражу, тобто для операції з метою отримання прибутку з різниці валютних курсів однієї і тієї ж грошової одиниці на різних валютних ринках.

Існує декілька систем валютних курсів: **фіксований, плаваючий і змішаний.**

1. Фіксований валютний курс — курс національної валюти фіксований по відношенню до однієї добровільно обраної валюти.

2. У вільному плаванні знаходяться валюти США, Канади, Великобританії, Японії і інших країн. Проте, часто ЦБ цих країн підтримують курси валют при їх різких коливаннях.

3. Змішане плавання — групове плавання. Воно характерне для країн, що входять до ЄС. Для них встановлено два режими валютних курсів: **внутрішній** — для операцій усередині ЄС, **зовнішній** — для операцій з іншими країнами. Між валютами країн ЄС діє твердий паритет, розрахований на основі відношення центральних курсів до ЄВРО з межею коливань $\pm 15\%$. Курси валют спільно «плавають» по відношенню до будь-якої іншої валюти, що не входить в систему ЄС. Крім того, до цієї категорії валютних режимів належить режим спеціального курсу в країнах ОПЕК. Саудівська Аравія, Об'єднані Арабські Емірати і інші нафтові країни ОПЕК «прив'язали» курси своїх валют до ціни на нафту.

Реальний валютний курс можна визначити відношенням цін товарів двох країн, узятих у відповідній валюті.

Номінальний валютний курс — показує обмінний курс валют, що діє зараз на валютному ринку.

Класифікація видів валютного курсу наведено у таблиці 6.3.

Таблиця 6.3
КЛАСИФІКАЦІЯ ВАЛЮТНОГО КУРСУ

Критерій	Види валютного курсу
Спосіб фіксації	Плаваючий Фіксований Змішаний
Спосіб розрахунку	Паритетний Фактичний
Види операцій	Термінових операцій СПОТ — операцій СВОП — операцій
Спосіб встановлення	Офіційний Неофіційний
Відношення до паритету купівельної спроможності валют	Завищений Занижений Паритетний
За врахуванням інфляції	Реальний Номінальний
За способом продажу	Курс наявного продажу Курс безготівкового продажу Оптовий курс обміну валют Банкнотний

Чинники, що впливають на величину валютного курсу, підрозділяються на **структурні** (що діють в довгостроковому періоді) і **кон'юнктурні** (короткострокові коливання валютного курсу).

До структурних чинників відносяться:

1. Конкурентоспроможність товарів даної країни на світовому ринку і її зміна; стан платіжного балансу країни;
2. Купівельна спроможність грошових одиниць і темпи інфляції;
3. Різниця процентних ставок в різних країнах;
4. Державне регулювання валютного курсу;
5. Ступінь відкритості економіки.

Кон'юнктурні чинники пов'язані з коливанням ділової активності в країні, політичною обстановкою, чутками і прогнозами:

- 1) діяльність валютних ринків;
- 2) спекулятивні валютні операції;
- 3) кризи, війни, стихійні лиха;
- 4) прогнози;
- 5) циклічність ділової активності в країні.

Регулювання величини валютного курсу.

Ринкове регулювання, засноване на конкуренції і дії законів вартості, а також попиту і пропозиції, здійснюється стихійно.

Державне регулювання направлене на подолання негативних наслідків ринкових валютних відносин і на досягнення стійкого економічного зростання, рівноваги платіжного балансу, зниження зростання безробіття і інфляції в країні.

Воно здійснюється за допомогою *валютної політики* — комплексу заходів у сфері міжнародних валютних відносин, що реалізуються відповідно до поточних і стратегічних цілей країни.

Заходи державної дії на величину валютного курсу:

- валютні інтервенції;
- дисконтна політика;
- протекціоністські заходи.

5. Валютна політика і її завдання

У системі регулювання ринкової економіки важливе місце займає *валютна політика* — сукупність заходів, здійснюваних у сфері міжнародних валютних і інших економічних відносин відповідно до поточних і стратегічних цілей країни. Вона направлена на досягнення головних цілей економічної політики: забезпечити стійкість економічного зростання, стримати зростання безробіття і інфляції, підтримати рівновагу платіжного балансу.

Напрямок і форми валютної політики визначаються валютно-економічним станом країн, еволюцією світового господарства, розстановкою сил на світовій арені.

Обґрунтуванням валютної політики служить певна теорія, зведена в ранг офіційної догми. Юридично валютна політика оформляється *валютним законодавством* — сукупністю правових норм, регулюючих порядок здійснення операцій з валютними цінностями в країні і за її межами, а також валютними угодами, — двосторонніми і багатобічними — між державами з валютних проблем.

Одним із засобів реалізації валютної політики є *валютне регулювання* — регламентація державою міжнародних розрахунків, порядку проведення валютних операцій; здійснюється на національному, міждержавному і регіональному рівнях.

Пряме валютне регулювання реалізується шляхом законодавчих актів і дій виконавчої влади, *непряме* — з використанням економічних, зокрема валютно-кредитних методів дії на поведінку економічних агентів ринку.

Інтернаціоналізація господарських зв'язків сприяла розвитку *міждержавного валютного регулювання*. Воно переслідує наступні цілі: координацію валютної політики окремих країн; спільні заходи з подолання

валютної кризи; узгодження валютної політики провідних держав по відношенню до інших країн.

Регіональне валютне регулювання здійснюється в рамках економічних інтеграційних об'єднань, наприклад в ЄС, в регіональних угрупованнях країн, що розвиваються.

Валютна політика визначає підготовку, ухвалення і реалізацію рішень з валютних проблем. **Регулювання валютних відносин включає декілька рівнів:**

— приватні підприємства, в першу чергу, національні і міжнародні банки і корпорації, які мають в своєму розпорядженні величезні валютні ресурси і активно беруть участь у валютних операціях;

— національний — держава (міністерство фінансів, центральний банк, органи валютного контролю);

— на міждержавному рівні.

Валютна політика залежно від її цілей і форм підрозділяється на **структурну і поточну**. **Структурна валютна політика** — сукупність довгострокових заходів, направлених на здійснення структурних змін в світовій валютній системі. Вона реалізується у формі валютних реформ, що проводяться в цілях вдосконалення її принципів на користь всіх країн, і супроводжується боротьбою за привілеї для окремих валют. **Структурна валютна політика** робить вплив на поточну політику.

Поточна валютна політика — сукупність короткострокових заходів, направлених на повсякденне, оперативне регулювання валютного курсу, валютних операцій, діяльності валютного ринку і ринку золота.

Форми і методи регулювання валютної політики.

Застосовуються наступні основні форми валютної політики: **дисконтна, девізна політики і її різновиди — валютна інтервенція, диверсифікація валютних резервів, валютні обмеження, регулювання ступеня конвертованості валюти, режиму валютного курсу, девальвація, ревальвація.**

Дисконтна політика (облікова) — зміна облікової ставки центрального банку, направлена на регулювання валютного курсу і платіжного балансу шляхом дії на міжнародний рух капіталів, з одного боку, і динаміку внутрішніх кредитів, грошової маси, цін, сукупного попиту — з іншого. В сучасних умовах ефективність дисконтної політики знизилася. Це пояснюється, перш за все, суперечністю її внутрішніх і зовнішніх цілей. Якщо процентні ставки знижуються в цілях поживлення кон'юнктури, то це негативно впливає на платіжний баланс, якщо це викликає відтік капіталів. Підвищення облікової ставки в цілях поліпшення платіжного балансу негативно впливає на економіку, якщо вона знаходиться в стані застою. Результативність дисконтної політики залежить від притоку в країну іноземного капіталу, але в умовах нестабільності процентні ставки не завжди визначають рух капіталів. Регулювання міжнародного руху капіталів і кредитів також послаблює дію облікової політики на платіжний

баланс. Звідси витікають короточасність і порівняно низька ефективність дисконтної політики. Дисконтна політика провідних країн, в першу чергу США, негативно впливає на конкурентів, які вимушені підвищувати або знижувати процентні ставки всупереч національним інтересам. У результаті періодично розгорається війна «процентних ставок».

Девізна політика — метод дії на курс національної валюти шляхом купівлі-продажу державними органами іноземної валюти (девіз). В цілях підвищення курсу національної валюти центральний банк продає, а для зниження — скуповує іноземну валюту в обмін на національну. Девізна політика здійснюється переважно у формі **валютної інтервенції**, тобто втручання ЦБ в операції на валютному ринку з метою дії на курс національної валюти шляхом купівлі-продажу іноземної валюти. Її характерні риси — відносно крупні масштаби і порівняно короткий період застосування. Валютна інтервенція здійснюється за рахунок офіційних золотовалютних резервів або короткострокових взаємних кредитів центральних банків в національних валютах по міжбанківських угодах.

Девізна політика робить великий вплив на валютний курс, але тимчасово і в обмежених масштабах. Величезні витрати на валютну інтервенцію не завжди забезпечують стабілізацію валютних курсів, якщо ринкові чинники курсоутворення сильніше державного регулювання.

Диверсифікація валютних резервів — політика держав, банків, направлена на регулювання структури валютних резервів шляхом включення в їх склад різних валют з метою забезпечення міжнародних розрахунків, проведення валютної інтервенції і захисту від валютних втрат. Ця політика зазвичай здійснюється шляхом продажу нестабільних валют і покупки стійкіших, а також валют, необхідних для міжнародних розрахунків.

Режим валютних паритетів і валютних курсів є об'єктом національного і міждержавного регулювання. Відповідно до Бреттон-Вудської угоди країни зафіксували в МВФ курси національних валют на основі ринкового курсу по відношенню до долару і, відповідно до офіційної ціни золота, встановили золотий вміст валют. При режимі фіксованих валютних курсів періодично виникали курсові перекося — розбіжність офіційного і ринкового курсів валют, що загострювало валютні суперечності. В результаті кризи Бреттон-Вудської системи був введений режим плаваючих валютних курсів, які відносно вільно коливаються під впливом ринкового попиту і пропозиції.

Подвійний валютний ринок — форма валютної політики, що займає проміжне місце між режимами фіксованих і плаваючих валютних курсів. Суть його полягає в поділі валютного ринку на дві частини: по комерційних операціях і послугах застосовується офіційний валютний курс; по фінансових (рух капіталів, кредитів і ін.) — ринковий. Занижений курс по комерційних операціях використовується для стимулювання експорту товарів і вирівнювання платіжного балансу. Коли розбіжності комерційного і фінансового курсів значні, центральний банк здійснює

валютну інтервенцію, щоб їх вирівняти. Подвійний валютний ринок забезпечує деяку економію валютних резервів, оскільки зменшується потреба у валютній інтервенції.

Девальвація і ревальвація — традиційні методи валютної політики.

Девальвація — зниження курсу національної валюти по відношенню до іноземних валют або міжнародних рахункових валютних одиниць (SDR), раніше і до золота. Її об'єктивною основою є завищення офіційного валютного курсу в порівнянні з ринковим. Країни роблять всі можливі заходи для того, щоб її не проводити: стимулюють експорт товарів, обмежують імпорт, піднімають обліковий відсоток центрального банку, отримують кредити у МВФ в межах своєї квоти, використовують золотовалютні резерви, що є у них, оскільки девальвація свідчить про слабкість валюти даної країни.

Девальвацію валюти країни проводять в умовах хронічно пасивного платіжного балансу, посилення інфляції, відносного (в порівнянні з іншими країнами) пониження темпів зростання ВВП і коли жорсткі заходи уряду, виявляються мало ефективними. І разом з тим, девальвація завжди стимулює експорт товарів з країни, що покращує стан торгового і платіжного балансів.

Ревальвація — підвищення курсу національної валюти по відношенню до іноземних валют або міжнародних рахункових валютних одиниць. В умовах дії Бреттон-Вудської угоди ревальвація означала офіційно оголошене підвищення золотого вмісту національної грошової одиниці і відповідне підвищення її валютного курсу по відношенню до долара США.

Валютні обмеження — сукупність заходів і нормативних правил держави, встановлених в законодавчому або адміністративному порядку, направлених на обмеження операцій з валютою, золотом і іншими валютними цінностями.

Валютні обмеження по поточних операціях платіжного балансу не розповсюджуються на вільноконвертовані валюти, до яких МВФ відносить долар США, японську ієну, англійський фунт. Валютні обмеження закріплюються валютним законодавством, яке служить для ухвал і директив по конкретних питаннях.

Валютні обмеження є складовою частиною валютного контролю, який включає також заходи держави щодо нагляду, реєстрації, статистичного обліку вказаних операцій.

У різних країнах застосовуються різні заходи валютного контролю: лімітація термінів по операціях «Лідз енд легс» (прискорення або уповільнення розрахунків в передбаченні тих або інших змін валютних курсів), заборона або необхідність наявності попереднього дозволу національних валютних органів на відкриття рахунку в іноземній валюті в даній країні або за її межами; внесення безпроцентного імпортного депозиту в уповноважений банк і ін.

В даний час основною валютою, в якій здійснюється близько 80 % всіх

міжнародних розрахунків, виступає долар США, що фактично зберіг статус резервної валюти. У цій же якості використовуються євро і японська ієна.

6. Міжнародні валютно-кредитні і фінансові організації

Міжнародні фінансові організації відіграють дедалі більшу роль у міжнародних економічних відносинах. Це пояснюється тим, що саме через канали цих організацій проходить значна частка світових інвестицій, купівля та продаж валюти для фінансування експорту й імпорту. Особливо важливою є діяльність цих організацій для країн, що здійснюють перехід до ринкових відносин і готові використати як управлінський досвід міжнародних фінансових організацій, так і власні реальні можливості.

У світовій практиці основні міжнародні фінансові інституції об'єднані під загальною назвою «Світовий банк». Підрозділами Світового банку є Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Міжнародна фінансова корпорація та Багатостороннє агентство гарантій інвестицій.

Міжнародний банк реконструкції та розвитку заснований у червні 1944 р. на валютно-фінансовій конференції в Бреттон-Вудсі (США) під егідою ООН.

Метою діяльності Міжнародного банку реконструкції та розвитку (МБРР) є сприяння економічному розвитку країн, що розвиваються. Капіталовкладення спрямовуються на будівництво доріг та електростанцій, шкіл і зрошувальних систем, на розвиток сільськогосподарських структур, перекваліфікацію вчителів, програми підвищення життєвого рівня населення тощо.

Нині у Банку працюють 24 виконавчі директори. Відповідно до статей Угоди, кожна з п'яти країн — найбільших власників акцій (США, Японія, Англія, Німеччина, Франція) — призначає одного виконавчого директора. Решта країн об'єднані в 19 виборчих груп, кожна з яких представлена одним виконавчим директором, обраним країною або групою країн.

Члени МБРР самі вирішують, на яких принципах створюється угруповання. Переважно групи формуються за географічною ознакою з урахуванням певних політичних і культурних чинників.

На регулярних щотижневих сесіях виконавчі директори розглядають роботу Банку, у тому числі питання надання позик, визначення бюджету, напрямків політики та ін.

Існує старанно продумана і строго контрольована система ухвалення рішення Банком про фінансування проекту. Для проходження проекту заявник повинен відповісти на три ключові групи питань:

1. Установчі питання. Одержувач позики повинен підтвердити, що він має організацію, менеджмент, персонал і продуману політику для

здійснення проекту. Якщо цього немає, то вказати, які зміни необхідно зробити для виконання цих умов.

2. Економічні питання. Чи перевищують вигоди реалізації проекту витрати, як проект впливатиме на сімейні прибутки, забезпечення робочих місць і яка попередня оцінка рентабельності інвестицій?

3. Фінансові питання. Чи обґрунтований фінансовий план одержання позики і чи адекватна запропонована система розрахунків?

Доповідь експертів Банку, що підсумовує рекомендації про умови позики, формує основу для переговорів про одержання позики. На переговорах співробітники Світового банку й одержувач позики домовляються про заходи, необхідні для успішної реалізації проекту шляхом взаємних поступок. Банк і одержувач позики розглядають усі розбіжності, що виникають у процесі підготовки й експертизи.

Після переговорів експертна доповідь (включаючи всі зміни, зроблені за підсумками переговорів), доповідь президента Банку і позикові документи передаються на розгляд Ради виконавчих директорів для затвердження.

Банк надає позики під жорстким контролем, його співробітники спостерігають за здійсненням проекту десять тижнів на рік. Безпосередньо на місці реалізації проекту вони виявляють проблеми і визначають шляхи їх вирішення. Спостереження є важливим інструментом Банку в наданні технічної допомоги. На відміну від комерційних банків, що просто затверджують позики і видають їх одержувачу, Світовий банк не розподіляє своїх фондів без наявності відомостей про те, що одержувач позики використовує кошти для досягнення узгоджених цілей. Правила вимагають використання коштів строго на придбання необхідних матеріалів.

Перспективні рекомендації щодо поліпшення процесу здійснення проектів Банку було дано в доповіді, опублікованій 1992 р. під назвою: «Ефективне впровадження: ключ до впливу на розвиток». Основні рекомендації звіту зводяться до такого: керувати портфелем проектів Банку по країні в цілому, а не окремими проектами, тобто щоб весь портфель становив «одиницю розрахунку» для оцінки ефективності; приділяти більше уваги якості проектів, активніше залучати одержувачів позик на місцях до розробки і впровадження проектів; виділяти більше ресурсів для контролю над реалізацією проекту; стимулювати персонал Банку до здійснення проектів.

На початку свого створення Світовий банк складався з однієї установи — Міжнародного банку реконструкції та розвитку. Потім він був доповнений трьома філіями. Міжнародна фінансова корпорація (МФК) була створена в 1956 р. для сприяння зростанню приватного сектора в країнах, що розвиваються, шляхом надання консультацій і інвестицій без гарантії з боку держави. Міжнародна асоціація розвитку (МАР) була створена в 1960 р. для забезпечення концесійної допомоги найбіднішим

країнам світу. Багатостороннє агентство гарантій інвестицій (БА- ГІ) було створено для залучення іноземних інвестицій у країни, що розвиваються, страхуючи їх у разі політичного ризику.

Ці філії були створені з метою виконання різних завдань. Кожна із них має власний статут і самостійне членство. Президент МБРР є одно- часно президентом конкретної філії, Рада виконавчих директорів керує МБРР, МФК і МАР (БАГІ має окрему Раду директорів, більшість його членів є виконавчими директорами МБРР).

Міжнародна фінансова корпорація (МФК) є членом групи Світового банку. Була заснована в 1956 р. для сприяння приватним підприємствам у країнах, що розвиваються. Корпорація виконує це завдання, фінансуючи проекти приватного сектора, мобілізуючи додаткове фінансування від інших інвесторів і кредиторів, а також забезпечуючи надання консультаційних послуг і технічної допомоги урядовим і діловим колам по проблемах з інвестицій.

На відміну від Світового банку, МФК надає позики приватним компаніям і не потребує гарантій від урядів, яким надається допомога. Корпорація також здійснює інвестиції в основний капітал підприємств у країнах, що розвиваються, а також надає додаткові позики та здійснює фінансування основного капіталу на міжнародних фінансових ринках. У результаті успішної діяльності МФК рейтинг випущених нею бонів на міжнародному ринку одержав оцінку «ААА» від «Moody's» і «Standard & Poor's» (організації, що здійснюють оцінювання фінансових установ. «ААА» — найвища оцінка).

Корпорація фінансує створення нових компаній, бере участь у розширенні існуючих або в модернізації діючих компаній у різноманітних секторах економіки — від агробізнесу до виробництва енергії і видобутку вугілля. Окремі проекти МФК стосуються розвитку фінансового сектора в країнах, що розвиваються, наприклад, шляхом фінансування створення таких установ, як інвестиційні банки і страхові компанії.

МФК може виділяти позики, здійснювати інвестиції в основний капітал і готувати інструменти квазіосновного капіталу в будь-яких комбінаціях, необхідних для обґрунтованого фінансового забезпечення з самого початку розробки проекту. Корпорація може надавати додаткову фінансову підтримку через фінансування повних або часткових гарантій з інших джерел фінансування.

Останнім часом МФК дала можливість компаніям у країнах, що розвиваються, використовувати такі фінансові інструменти, як власні валюти і процентні ставки. МФК була посередником таких операцій для компаній у Мексиці, Болівії, Єгипті, Гані, допомагаючи їм дістати доступ до техніки ризикованого менеджменту, що широко використовується розвинутими країнами, проте ще малодоступна країнам, що розвиваються.

Більшість компаній, що фінансує МФК, є прибутковими. Корпорація проводить ретельний аналіз кожного проекту, перед тим, як прийняти

рішення про інвестування. Вона перевіряє техніко-економічне обґрунтування, потенційні ринки, структуру управління, можливості фінансування і технологію.

Для фінансування проекту з боку МФК необхідно виконати дві основні умови: він повинен бути корисним для країни і прибутковим для інвесторів. МФК підтримує тільки ті підприємства, що використовують ресурси ефективно і не залежать від ринкових деформацій, таких як спеціальні субсидії, тарифний захист і податкові пільги.

Багатостороннє агентство гарантій інвестицій (БАГІ). Для країн, що розвиваються, особливо важливим є прямі іноземні інвестиції. Вони дають змогу залучати капітал, необхідний для розвитку зростаючого приватного сектора, що, у свою чергу, створює потенціал робочих місць і технічні можливості передання сучасних технологій із промислово розвинутих країн. Частка прямих іноземних інвестицій у країнах, що розвиваються, становить нині третину нетто потоку довгострокових ресурсів.

Процес використання іноземних інвестицій значною мірою гальмується політичним ризиком у країнах, що розвиваються. Потенційні іноземні інвестори також усвідомлюють, що можливі збитки можуть виникнути у зв'язку з фізичним пошкодженням активів у результаті війни, громадянської непокори й інших актів насильства.

БАГІ було створено у 1988 р. для допомоги інвесторам у вирішенні зазначених вище проблем. Його мета — сприяння поширенню потоку іноземних інвестицій шляхом їх страхування від некомерційних ризиків і створення сприятливого клімату для інвесторів.

БАГІ створене для страхового забезпечення інвестицій, які виходять за межі перелічених умов, а також для доповнення діяльності існуючих установ страхування інвестицій такими послугами, як співстрахування і перестрахування.

БАГІ пропонує страхове забезпечення інвестицій у таких випадках:

— Відсутність конвертованої валюти. Реалізується захист від втрат, що виникають у зв'язку з неможливістю конверсії прибутку від інвестицій, отриманого у місцевій валюті, у тверду валюту для переведення за межі країни.

— Експропріація. Забезпечується захист від втрат, які виникають у зв'язку з діями уряду, котрі можуть скоротити або обмежити права власності або контролю і права на страхування інвестицій.

— Війна і громадянська непокора. Забезпечується захист від втрат, які виникають у зв'язку з військовими діями або громадянською непокорою, що руйнують або виводять із ладу майно підприємства.

— Розривання контракту. Забезпечується захист від втрат, що виникають у разі неспроможності інвестора вплинути на рішення країни-акцептанта, яка відмовилася від контракту або розірвала його.

За допомогою Консультативної служби з питань іноземних інвестицій

— спільного підприємства Світового банку і Міжнародної фінансової корпорації — БАГІ допомагає країнам розробляти напрямки політики і створювати установи, необхідні для одержання прямих іноземних інвестицій.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) був заснований у 1944 р. на конференції світових лідерів у Бреттон-Вудсі. Головне завдання Фонду полягало в тому, щоб нормалізувати національну монетарну політику 30-х років. Будівництво доріг, мостів, комунікацій, енергетичних систем та інших основних будівельних споруд, зруйнованих війною в Європі, покладалося на Міжнародний банк реконструкції та розвитку.

Якщо Світовий банк надає позики країнам, що розвиваються, то до послуг і ресурсів МВФ можуть звертатися всі держави. З огляду на те, що міжнародна торгівля й інвестиції мають глобальний характер, кожна країна купує і продає іноземну валюту для фінансування експорту й імпорту. МВФ здійснює моніторинг таких угод і проводить консультації з країнами-членами щодо шляхів створення гнучкої стабільної монетарної системи.

МВФ також пропонує надання технічної допомоги на рівні макро-економічного менеджменту і розширює фінансову допомогу країнам, що взяла на себе зобов'язання змінити економічну політику.

Головний напрямок діяльності МВФ полягає в розробленні економічної політики. Фонд стежить за монетарною і фінансовою політикою своїх членів у тих аспектах, які можуть вплинути на їхню можливість фінансувати свій імпорт і експорт, тобто на «платіжний баланс». Фонд розробляє рекомендації під час регулярних консультацій з урядовими чиновниками щодо того, які заходи необхідно вживати в політиці, щоб запобігти проблемам у майбутньому. Він надає позики країнам-членам, котрі мають короточасні проблеми, пов'язані із зовнішніми платежами. Фонд прагне досягти повної конвертованості валют країн-членів у межах гнучкого курсу валют.

У таблиці 6.4 представлена стисла історія МВФ.

Міжнародна асоціація розвитку (МАР) заснована в 1960 р. як філія Світового банку. Головна особливість її діяльності полягає в тому, що вона надає безпроцентні позики найбіднішим країнам світу. Тільки ті країни, річний прибуток у яких на душу населення становить менше ніж 1305 дол. США, мають право на позику МАР.

Проте, на практиці переважна більшість позик МАР було надано країнам, що мають прибуток на душу населення 800 дол. США і нижче. Позики МАР, відомі як «кредити», мають 10-річний період відстрочки і підлягають оплаті протягом 35-45-річного періоду (відповідно до кредитоспроможності країни-одержувача). Грошові надходження, які МАР дає в борг, формуються за рахунок розвинутих країн.

Таблиця
6.4

ІСТОРІЯ МВФ У ДАТАХ	
Періоди	Основні події
1944 рік	На Міжнародній валютно-фінансовій конференції в Бреттон-Вудсі (штат Нью-Хемптон, США) вироблено Статті угоди МВФ і Всесвітнього банку за участю чотирьох країн
1947 рік	Початок діяльності МВФ. Франція стає його першим позичальником (25 млн. доларів США). Створена Генеральна угода про тарифи і торгівлю — Світова торгова організація
1952 рік	МВФ схвалює пропозицію щодо домовленостей про кредити «стенд-бай», призначені для надання країнам допомоги в рішенні короткострокових проблем фінансового платіжного балансу
1963 рік	МВФ створює механізм компенсаційного фінансування для надання допомоги країнам, потерпілим від коливань світових цін на сировинні товари
1967 рік	МВФ затверджує план створення СПЗ (спеціальних прав запозичення) — нового міжнародного резервного активу — для підтримки фіксованих валютних курсів. План реалізований в 1969 році як перша поправка до Статей Угоди МВФ
1978 рік	Друга поправка до Статей угоди МВФ наділяє держави — члени правом самостійно обирати валютний режим. На МВФ покладено обов'язок проводити «ретельний нагляд» за економічною політикою держав — членів
1987 рік	МВФ створює механізм розширеного фінансування структурної перебудови
1989 рік	МВФ укріплює стратегію відносно боргу країн, що розвиваються, однією з основних рис якої є скорочення боргу
1991 рік	Розпад СРСР і Югославії
1992 рік	Затверджений вступ до МВФ перших з колишніх країн з централізованим плануванням економіки
1995 рік	На зміну Генеральній угоді про тарифи і торгівлю приходить СОТ (Світова Торгова Організація)
1996 рік	Схвалена спільна ініціатива МВФ і Всесвітнього банку відносно боргу бідних країн з високим рівнем заборгованості
2001 рік	У відповідь на терористичні напади 11 вересня МВФ розширює зусилля з боротьби з відмиванням грошей і фінансуванню тероризму
2003 рік	Схвалений спільний проект МВФ і Всесвітнього банку з моніторингу політики і заходів, необхідних для досягнення цілей в області розвитку на рубежі тисячоліття (включаючи цілі в області скорочення бідності, забезпечення загальної початкової освіти і зниження дитячої смертності) до 2015 року
2007-2008 рр.	Крах іпотечного кредитування у США і глобальна економічна криза. Ідея про збільшення сум кредитування до 750 млрд. дол. США
2012 рік	Збільшення кредитних ресурсів до 456 млрд. дол. США

Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР) був створений у 1991 р. для фінансування малого і середнього бізнесу в країнах Центральної і Східної Європи. Капітал банку становив 20 млрд. ЕКЮ (або 22 млрд. дол.). Євробанк існує для того, щоб «сприяти переходу до ринкової економіки, а також розвитку приватної підприємницької ініціативи в країнах Центральної, Східної Європи і СНД». Для досягнення цієї мети Банк фінансує певні проекти (причому тільки комерційно доцільні і прибуткові) у 26-ти країнах, що перебувають на різних рівнях цього переходу.

Головні інструменти фінансування: кредити (їх частка найвища — 78 %), акціонерний капітал (21 %, і ця частка постійно зростає) і банківські гарантії (1 %). Мінімальна сума фінансування, що дається на проект — 5 млн. екю (5,5 млн. дол.) або 30-35 % від загального обсягу необхідних ресурсів, хоча тут можливий і гнучкий підхід, якщо невеликий проект важливий для країни.

Кредити й інвестиції в акціонерний капітал проходять у вигляді проектів достатньо складний, а іноді й довгий шлях — від ідеї до рішення Ради директорів і підписання відповідних юридичних угод. Період проходження проекту в різних відділах банку може коливатися від 4-х місяців до кількох років. Перевіряється все — сам клієнт (наприклад, приватна компанія, що запропонувала банку профінансувати виробництво того або іншого товару), рахунки, результати аудиторських висновків, склад акціонерів, їх походження, знання компанією свого бізнесу, чітке обґрунтування майбутніх потоків готівки за проектом, очікуваний прибуток, погашення кредиту банку, чим він буде забезпечений тощо.

Успіх в одержанні кредитів гарантований, якщо, по-перше, буде запропонований інвестиційний проект, тобто проект, що потребує великих витрат. Банк не фінансує безпосередньо торговельні операції й оборотний капітал. По-друге, ресурси Банку обмежені: усього 22 млрд. дол. на 26 країн і на кілька років. Тому, природно, відбувається жорсткий відбір. Спочатку з'ясовується, чи відповідає проект трьом основним принципам.

Значення проекту для переходу до ринкової економіки — це перший і головний принцип. Іншими словами, проект повинен сприяти створенню нових робочих місць, застосуванню прогресивних технологій (особливо енергозберігаючих або екологічно чистих), розвитку добросовісної конкуренції, реконструкції підприємств, застосуванню принципів сучасної корпоративної культури управління тощо.

Другий, не менш важливий, принцип — доповнення. Якщо в клієнта немає жодних можливостей одержати фінансування з приватних джерел (наприклад, у банків або інвесторів) або через високі ризики ці приватні джерела фінансування не зважуються самостійно вкладати кошти, то тоді Євробанк може взяти участь у фінансуванні.

Третій принцип — простий. Він стосується усіх без винятку проектів, навіть під державну гарантію — процедура визначення прибутковості

проекту і повернення коштів повинна бути нескладною, причому сформульованою в різноманітних сценаріях, пропозиціях. Це принцип здорової банківської справи.

При наданні кредитів ЄБРР враховуються також стратегії країн-членів. Кожні два роки Рада директорів переглядає стратегії по всіх 26-ти країнах із метою оцінювання прогресу в економічних реформах, з'ясування проблем, що існують, попиту на послуги Банку і головне — де, у яких секторах фінансування проектів буде отримано найбільший ефект для країни.

Серед усіх міжнародних фінансових організацій в діяльності ЄБРР найбільш чітко виявлений екологічний аспект. Усі проекти проходять дуже жорстку експертизу у відповідному департаменті, і якщо виникає підозра щодо можливості заподіяння шкоди навколишньому середовищу, шанси таких проектів на одержання фінансової допомоги з боку ЄБРР низькі.

Нині ЄБРР (з урахуванням зовнішньої мобілізації) «покриває» приблизно 5 % інвестиційних потреб усіх країн регіону. В одних країнах Банк є єдиним джерелом довгострокового фінансування проектів реконструкції та розвитку, в інших — найбільшим інвестором і кредитором, і в усіх без винятку, і, головне, прагне досягти своїми жорстко відібраними проектами найвищого демонстраційного ефекту і зіграти роль піонера для приватних кредиторів та інвесторів.

Термінологічний словник

Міжнародні валютні відносини — це сукупність суспільних відносин, що складаються при функціонуванні валюти в світовому господарстві, і обслуговуючих взаємний обмін результатами діяльності національних господарств.

Валютна система — це форма організації і регулювання валютних відносин, закріплена національним законодавством або міждержавними угодами.

Світова валютна система — це сукупність валют, правил і норм їх використання і взаємного обміну, застосування платіжних засобів, а також грошово-кредитні відносини, пов'язані із застосуванням валюти при міждержавних, міжрегіональних (наприклад, між ЄС і США) розрахунках.

Міжнародна резервна (ключова) валюта — особлива категорія конвертованої національної валюти провідної країни, яка виконує функції міжнародного платіжного і резервного засобу, служить базою визначення валютного паритету і валютного курсу для інших країн.

Валютний курс — ціна грошової одиниці країни, виражена в грошовій одиниці (або її десятиразовій величині) іншої країни.

Валютна політика — сукупність заходів, здійснюваних у сфері міжнародних валютних і інших економічних відносин відповідно до поточних і стратегічних цілей країни.

Питання для самоконтролю

1. Дайте визначення світової валютної системи.
2. З яких елементів складається світова валютна система?
3. Чим відрізняються національна і світова валютні системи?
4. Назвіть основні етапи розвитку світової валютної системи. У чому полягають їх відмінності?
5. Що таке конвертованість валюти? Її основні види.
6. Охарактеризуйте європейську валютну систему.
7. Назвіть чим відрізняються ЕКЮ та СПЗ?
8. Дайте визначення валютного курсу. Назвіть його види.
9. Назвіть основні види валютної політики. Їх стисла характеристика.
10. Які ви знаєте міжнародні валютно-кредитні фінансові організації?

Рекомендована література

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебное пособие. — М.: ИВЦ «Маркетинг», 1999. — 264 с.
2. Бубкина М.К., Семенова А.М. Основы валютных отношений. — М: Юрайт, 1998.-192 с.
3. Бутук О.І. Валютно-фінансові відносини: навч. посібник/ О.І. Бутук. — К.: Знання, 2006.-350 с.
4. Дэниэлс Дж. Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: Внешняя среда и деловые операции: Пер. с англ. — М.: Дело Лтд., 1994. — 784с.
5. Міжнародні економічні відносини: навч. посібник / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Н.Б. Даниленко. — 8-ме вид., перероб. і доп. — К.: Знання, 2011.-470 с. : іл. + додатки. — (Вища освіта ХХІ століття)
6. Міжнародні економічні відносини: навч. посібник [для студ., аспірантів вищих навч. закладів] / О.С. Передрій. — 4-те вид., перероб. і доп. — К.: Знання, 2008. — 264с. : іл. — (Вища освіта ХХІ століття).
7. Романчиков В. І., Романченко І. О. Міжнародні економічні відносини: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. — К.: ЦУЛ, 2008. — 256 с.
8. Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика: теория и политика: Пер. с англ. / Под ред. Колесова В.П., Куликова М.В. — М.: Эк. Ф-т МГУ, ЮНИТИ, 1997. — 799 с.
9. Максимо В. Энг, Фрэнсис Ф. Лис, Лоуренс Дж. Мауер. Мировые финансы. — М.: ООО Издательско-консалтинговая компания «ДЕКА», 1998. — 768 с.
10. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / Под ред. Красавиной Л. Н. — М.: Финансы и статистика, 1994. — 608 с.
11. Международные экономические отношения / Под ред. В. Рыбалкина. — М.: ЗАО «Бизнес-школа», 1998. — 230с.
12. Мировая экономика и международные экономические отношения / Под общ. ред. Хасбулатова Р.И. — М.: Гардарики, 2006. — 671с.
13. Міжнародні економічні відносини: Система регулювання міжнародних економічних відносин / А. С. Філіпенко, І. В. Бураковський, В. С. Будкін та інші. — К.: Либідь, 1994. — 365с.
14. Міжнародні валютно-кредитні відносини: Підручник / А. С. Філіпенко,

В.І.Мазуренко, В.Д.Сікора та ін.-К.: Либідь, 1997 — 468 с.

15. Міжнародні економічні відносини: Підручник / За ред. І. М. Школи. — К.: КНЕУ, 2003. — 589с.

16. Міжнародна економіка: Підручник / А. П. Румянцев, Г. Н. Климко, В.В.Рокоча та ін.; за ред. А. П. Румянцева. — К.: Знання-Прес, 2003. — 447 с.

17. Міжнародна економіка: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / За ред. А. М. Поручника. — К.: КНЕУ, 2004. — 286с.

18. Миклашевская Н. А., Холопов А. В. Международная экономика: Учебник. — М.: Изд-во МГУ; Дело и сервис, 2004. — 352с.

19. Новицкий В. Е., Бурлакова Л. В. Финансово-кредитная система в странах рыночной экономики. — К.: УкрИНТЭИ, 1992. — 40 с.

20. Носкова И. Я. Валютные и финансовые операции. — М.: Финансы; ЮНИТИ, 1998. — 217с.

ТЕМА 7

МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ

1. Сутність міжнародних розрахунків.
2. Валютні умови міжнародних розрахунків.
3. Види платежу.
4. Форми розрахунку.
5. Засоби розрахунку.
6. Використання банківських гарантій у міжнародних розрахунках.

Мета — розкрити сутність міжнародних розрахунків, розкрити умови міжнародних розрахунків. Пояснити види платежу, форми та засоби розрахунків.

Міні-лексикон: міжнародні розрахунки, валюта ціни, валюта платежу, форми розрахунків, акредитив, розрахунки інкасо, банківська гарантія.

1. Сутність міжнародних розрахунків

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується подальшим поглибленням та зміцненням взаємозв'язків між національними економіками, які передбачають здійснення міжнародних розрахунків.

Міжнародні розрахунки — це грошові розрахунки між установами, підприємствами, банками та окремими особами, пов'язані з рухом товарно-матеріальних цінностей та послуг у міжнародному обороті.

Основою для проведення міжнародних розрахунків є зовнішня торгівля, оскільки насамперед у ній виявляється відносно відокремлена форма руху вартостей у міжнародному обороті через розбіжності в часі виробництва, реалізації та оплаті товарів, а також завдяки територіальній розривності ринків збуту.

Міжнародні розрахунки охоплюють торгівлю товарами та послугами, а також некомерційні операції, кредити і рух капіталів між країнами, у тому числі відносини, пов'язані з будівництвом об'єктів закордоном і наданням економічної допомоги країнам.

Більша частина всіх міжнародних розрахунків опосередковує міжнародні торговельні відносини. Міжнародна торговельна операція починається з продажу товару експортером імпортеріві. Процес продажу являє собою обмін товарів на грошовий еквівалент. З юридичного погляду *торгівля* — це акт, під час якого власність (товар) передається однією стороною (продавцем) іншій (покупцю) в обмін на отриману грошову вартість. З іншого боку, розрахунки є початковим етапом наступного виробничого циклу, передумовою безперервного відтворення. Ефективна організація розрахунків сприяє нормальному кругообігу коштів, забезпечує безперебійність реалізації продукції.

На стан міжнародних розрахунків впливає цілий комплекс чинників, до яких належать:

- політичні та економічні відносини між країнами;
- позиція країни на товарних та грошових ринках;
- ступінь використання та ефективність державних заходів щодо зовнішньоекономічного регулювання;
- валютне законодавство;
- міжнародні торговельні правила та звичаї;
- регулювання міждержавних товарних потоків,
- регулювання руху послуг і капіталів;
- різниця в темпах інфляції в окремих країнах;
- стан платіжних балансів;
- банківська практика;
- умови зовнішньоторговельних контрактів і кредитних угод;
- конвертованість валют.

З урахуванням цих чинників міжнародні розрахунки необхідно виділити в самостійну систему, нерозривно пов'язану з рухом товарно-матеріальних цінностей.

Основними суб'єктами міжнародних розрахунків є експортери та імпортери, а також банки, що їх обслуговують.

2. Валютні умови міжнародних розрахунків

Валюта ціни — це валюта, у якій виражена ціна товару у зовнішньоторговельному контракті (ЗТК). Українська гривня не є вільноконвертованою валютою (ВКВ), і тому зовнішньоторгові операції України з іншими країнами здійснюються у ВКВ країн з розвинутою ринковою економікою, найчастіше — у USD, EUR, GBP, JPY, CAD.

Теоретично валютою ціни товару може бути будь-яка ВКВ. Але ін-

тереси експортерів та імпортерів при формуванні валютних умов завжди протилежні: експортери прагнуть фіксувати ціни товарів у ВКВ, курс яких стабільний або має тенденцію до підвищення, оскільки це забезпечить одержання найбільшої суми валюти платежу; імпортери, навпаки, прагнуть фіксувати ціни товарів, які закупаються, у ВКВ, що має тенденцію до знецінення, оскільки у такому разі імпортер зможе розрахуватись меншою кількістю знецінених грошей.

Валюта платежу за товар — це валюта, в якій відбувається оплата товару за зовнішньоторговельним контрактом.

Валюта платежу зазвичай збігається з валютою ціни і називається валютою контракту або валютою розрахунків.

Визначення курсу перерахунку валюти ціни у валюту платежу при їх неспівпадінні.

Якщо валюти ціни та платежу не збігаються, то у контракти включається курс перерахунку валют, за яким валюта ціни перераховується у валюту платежу. При цьому необхідно враховувати, що існують різні значення валютних курсів залежно від часу та від валютного ринку.

У контракті для визначення курсу перерахунку валюти ціни у валюту платежу слід зазначити:

1. Час перерахунку курсу. Перерахунок ніколи не здійснюється за курсом дня укладення контракту, тому що це може призвести до валютних втрат внаслідок знецінення валюти платежу на момент виконання контракту. Розрахунки завжди здійснюються за поточним курсом валюти — найчастіше береться поточний ринковий курс за день до платежу або 2-3 дні, що передують дню платежу.

2. Ринок, котирування якого беруться за базу перерахунку.

3. Курс продавця чи курс покупця (звичайно береться середній між ними курс).

4. Курс якого виду платіжних засобів використовується?

Захисні валютні застереження проти ризику валютних втрат у разі зміни курсу валют.

Внаслідок нестійкості курсів валют торгівці партнери стикаються з проблемою валютного ризику.

Пов'язані з цим валютні збитки, а для контрагента — вигоди можуть виникнути у таких випадках:

1) при зміні курсу валюти ціни відносно валюти платежу у період між підписанням ЗТК та здійснення платежу. Експортер буде мати збитки при зниженні курсу валюти ціни відносно валюти платежу, оскільки він отримає менший грошовий еквівалент зафіксованої у ЗТК валюти ціни; імпортер, навпаки, буде мати валютний ризик при зростанні курсу валюти ціни відносно валюти платежу, оскільки для її купівлі він повинен заплатити більше національної валюти;

2) при зміні курсу валюти контракту відносно національної валюти контрагентів у разі співпадіння валюти ціни та валюти платежу. Експортер

буде мати збитки при девальвації валюти контракту відносно національної валюти експортера; імпортер, навпаки, буде мати збитки у разі ревальвації валюти контракту відносно національної валюти імпортера;

3) при падінні купівельної спроможності валют. Втрати у даному випадку виявляються у тому, що внаслідок зростання цін на купівлю тієї ж кількості товару доводиться витратити більше грошових коштів.

Для мінімізації валютних ризиків у ЗТК передбачають захисні валютні застереження — спеціальні умови, які включають у ЗТК і які передбачають перегляд суми платежу у тій же пропорції, в якій відбудеться зміна курсу валюти платежу відносно валюти застереження.

В залежності від того, чий інтереси захищають валютні застереження, у світовій практиці розрізняють два види захисних валютних застережень:

— односторонні застереження, які передбачають односторонні дії одного із контрагентів і, таким чином, захищають інтереси однієї із сторін ЗТК;

— двосторонні застереження, які передбачають взаємну домовленість контрагентів і тому у випадку зміни курсу валюти платежу збитки та вигоди однаково поширюються і на експортера, і на імпортера.

В залежності від того, співпадають чи ні валюта ціни та валюта платежу, у ЗТК поширені такі валютні застереження:

— пряме валютне застереження, яке використовується, коли валюта ціни та валюта платежу співпадають, а ціна товару та сума платежу ставляться у залежність від зміни курсу валюти платежу відносно іншої, більш стабільної валюти (наприклад, євро);

— непряме валютне застереження, яке використовується, коли ціна товару зафіксована в одній із найбільш поширених у міжнародних розрахунках валют, курс якої стабільний або має тенденцію до підвищення (наприклад, євро), а платіж передбачений в іншій валюті (наприклад, у національній валюті покупця);

— мультивалютне застереження, яке використовується, коли валюта ціни та валюта платежу співпадають, а ціна товару та сума платежу ставляться у залежність від зміни середньоарифметичного курсу декількох валют (кошика валют, наприклад, SDR). Валют у валютному кошику може бути дві та більше, але захисні властивості мультивалютно - го застереження визначаються якістю валют.

В залежності від складу валют валютний кошик може бути:

- а) симетричний, який передбачає однакову питому вагу валют;
- б) асиметричний, який передбачає різну питому вагу валют;
- в) стандартний, який передбачає зафіксовані валюти на певний період використання рахункової одиниці як валюти застереження;
- г) регульований, який передбачає валюти, які змінюються в залежності від ринкових факторів.

Отже, при використанні мультивалютного застереження застосовується принцип порівняння курсу валюти ціни відносно валютного кошика на

дату підписання ЗТК та на дату платежу. З точки зору валютного ризику, обидва контрагенти знаходяться у рівних умовах, оскільки мультивалютне застереження включає валюти, які мають різний ступінь стабільності.

Валютні форвардні угоди — це угоди з обміну двома валютами у кількості, яка визначена в угоді, на певну дату (більш ніж через два робочі дні після його підписання) за узгодженим сьогодні курсом. Строк форвардних контрактів становить тиждень, місяць, три місяці, шість місяців та рік. Форвардний курс може дорівнювати курсу СПОТ (тобто курсу, за яким обмінюються валютами протягом не більше двох робочих днів з моменту досягнення угоди про курс), бути вищим або нижчим за нього. Якщо форвардний курс нижчий курсу СПОТ, то іноземна валюта продається з форвардною знижкою, якщо вище, то — з форвардною премією.

Шляхом форвардних операцій експортер, побоюючись падіння курсу валюти платежу, продає суму, яку йому має заплатити імпортер, за національну (або іншу іноземну) валюту на строк і зводить, таким чином, до нуля свій валютний ризик, перекладаючи його на банк. Якщо форвардну угоду укладає імпортер, то банк зобов'язується списати з рахунку імпортера (свого клієнта) суму у національній (або іншій іноземній) валюті, яка визначена, виходячи із попередньо встановленого форвардного курсу цієї валюти.

Валютні опціонні угоди — це угоди, які дають покупцю опціону за певну плату (премію) *право, яке не є його обов'язком*, купити або продати певну кількість валюти за узгодженою ціною до настання певної дати.

За механізмом виконання опціони поділяються на опціони американського стилю — опціони, які можуть бути виконані у будь-який день до закінчення його строку або безпосередньо у день закінчення та опціони європейського стилю — опціони, які можуть бути виконані тільки у день закінчення строку.

3. Види платежу

Платіжні умови, від напрямку яких залежить контрактна ціна, визначають порядок та строки оплати вартості поставленого згідно з ЗТК товару, тобто визначають, коли здійснюється оплата товару відносно його фактичної поставки.

У міжнародній торгівлі найчастіше використовують такі два основні види платежу або способи розрахунків:

- розрахунки готівкою або негайний платіж;
- розрахунки з платежем на виплату або у кредит.

Та два додаткові:

- комбінований;

— кредит з опціоном негайного платежу.

Розрахунки готівкою або негайний платіж.

Під розрахунком готівкою (негайним платежем) розуміється оплата товару не живими грошима, а ті форми оплати, які здійснюються у період від готовності товару для відвантаження на адресу покупця до моменту переходу права власності на нього до останнього.

З банківської точки зору, негайним вважається платіж, на здійснення якого затрачено часу не більше, ніж необхідно для обробки контрагентами та їх банками платіжних документів.

Зазвичай при використанні умови негайного платежу імпортеру та його банку надається 3-5 пільгових днів для ознайомлення з товаросупровідними документами та здійснення платежу, якщо інші умови не обумовлені у ЗТК та платіжних інструкціях експортера.

Максимальний строк перевірки документів у банку — 7 днів.

На практиці до даного періоду додається ще один місяць, що викликається такими причинами: територіальна віддаленість контрагентів та їх банків або необхідність здійснення розрахунків через треті банки. Після цього вважається, що оплата здійснюється у кредит.

Негайний платіж в залежності від домовленості контрагентів, а також специфіки товарів може здійснюватись імпортером за однією із умов:

- а) після отримання повідомлення про завершення вантаження товару у порту відправлення;
- б) при врученні імпортеру комплекту товаророзпорядчих документів з наданням для оплати декількох пільгових днів або годин;
- в) при прийнятті товару імпортером у порту призначення.

Розрахунки з платежем на виплату або у кредит.

Під розрахунком у кредит з відтягненням терміну платежу розуміється комерційний (фірмовий) кредит, тобто кредит експортера імпортеру або видача авансів імпортера експортеру.

При наданні та отриманні кредиту у ЗТК встановлюються:

- вид кредиту, його строк та вартість;
- валюта отримання та погашення кредиту;
- спосіб погашення основного боргу;
- умови нарахування та виплати відсотків;
- гарантії тощо.

У ЗТК додатково можуть бути включені:

- графік поставки товару;
- графік погашення основного боргу та відсотків.

Вид кредиту визначається тривалістю виплати платежу. Розрізняють короткострокові (до одного року), середньострокові (до 5 років) та довгострокові (на 5-8 років) кредити.

Обмеження термінів кредиту 5-8 роками пов'язане з терміном податкової амортизації. При більшому терміні кредиту продавець інвестує

кошти в основний капітал фірми покупця.

В умовах конкуренції покупець прагне отримати від продавця довгостроковий кредит, незважаючи на те, що такий кредит дорожчий.

Такий кредит є вигідним для покупця, тому що дозволяє йому розраховуватися по кредиту із виторгу, одержаного від реалізації продукції, виготовленої на закупленому обладнанні.

Термін кредиту обчислюється з дати завершення поставки товару до повного погашення кредиту, що має бути відзначено у ЗТК.

Вартість кредиту — це ціна, яку платить покупець продавцю за відтягнення терміну платежу. Вона має форму річних відсотків. У ЗТК вартість кредиту може фіксуватися також у вигляді певної суми (наприклад, як разова винагорода), але її також приводять до відсоткової ставки, враховуючи середній термін кредиту.

За зовнішньоторговими кредитами прийнято нараховувати прості відсотки. У наш час з метою зменшення ризиків втрат від інфляції та знецінення валюти кредиту застосовуються змінні ставки. Ці ставки переглядаються залежно від зміни валютного курсу або темпу інфляції. Перегляд ставок кредиту здійснюється в обумовлені терміни — наприкінці кварталу, півріччя, року.

Ціна кредиту включає не тільки величину нарахованих відсотків, а комплексно відображає усі витрати імпортера, які виникли у зв'язку з отриманням відстрочення платежу.

Валюта одержання та погашення кредиту зазвичай відповідає валюті ціни товару. Інколи погашення кредиту може здійснюватись і в іншій, ніж валюта ціни, валюті. У випадках, коли валюти ціни та платежу не збігаються, необхідно вказати курс, за яким валюта векселя буде переводитись у валюту платежу. Коли такого зазначення немає, приймається той курс, який діє у місці та на день платежу.

Світова практика передбачає використання одного із наведених способів нарахування та погашення відсотків:

— **прогресивного способу** — нарахування відсотків із суми чергової тратти від дати її виставлення до дати оплати. Тут сума відсотків, що виплачуються з першою траттою, буде найменшою, а потім ці суми будуть поступово зростати;

— **регресивного способу** — нарахування відсотків із залишкової суми заборгованості від дати останнього платежу. Тут з першою траттою виплачується найбільша сума відсотків, але потім сплачувані суми будуть поступово зменшуватися;

— **пропорційного (змішаного) способу** — нарахування відсотків шляхом підрахування загальної суми відсотків за кредитом та ділення її на кількість тратт (платежів). Тут відсотки виплачуються однаковими внесками.

Почуєць виграє при нарахуванні відсотків прогресивним способом та виплаті їх рідшими внесками, наприклад, піврічними, а не квартальними.

Продавець, навпаки, зацікавлений у використанні регресивного способу нарахування відсотків та виплаті їх частішими внесками. Компромісним між інтересами продавця та покупця є змішаний спосіб нарахування відсотків.

Комбінований платіж.

При використанні комбінованого платежу комерційний кредит надається не на всю вартість товару, що експортується, а покриває лише 75-85 % вартості ЗТК. Залишкова частина виплачується в авансово- готівковій формі в обумовлені у контракті строки.

Комбінований платіж широко практикується при продажі машин та обладнання, особливо при поставках складних їх видів із тривалим терміном виготовлення. Звичайно у таких випадках контракт набуває сили після переказу покупцем авансу, який має бути виплачений, як правило, протягом 30-90 днів із дати підписання контракту.

Кредит з опціоном негайного платежу.

Кредит з опціоном негайного платежу передбачає надання імпортеру відстрочення платежу за придбаний товар, але з правом негайного платежу, причому, якщо імпортер скористається цим правом негайного платежу і здійснить негайний платіж, то він отримує знижку з ціни товару, розмір якої спеціально обумовлюється у платіжних умовах ЗТК, а якщо імпортер обере кредит, то він позбавляється цієї знижки.

Ця умова зазвичай обумовлюється у ЗТК, а також в акредитиві, якщо використовується акредитивна форма розрахунків. При відкритті акредитива з відстроченням платежу в його умови включають позначку, що у випадку здійснення негайного платежу імпортер отримує знижку, розмір якої спеціально обумовлюється.

4. Форми розрахунку

Форми розрахунків — це сформовані у міжнародній комерційній та банківській практиці і врегульовані законодавством країни-учасника розрахунків способи оформлення, передачі та оплати товаророзпорядчих та платіжних документів, що виконується через банк.

Практика міжнародної торгівлі та банківської практики виділяє п'ять основних форм розрахунків:

- авансовий платіж;
- банківський переказ;
- акредитив;
- інкасо;
- відкритий рахунок.

Ці п'ять форм відрізняються за ступенем вмісту заходів проти ризиків неплатежу, швидкістю отримання валютного виторгу, вартістю розрахунків, наявністю додаткових важелів, що спонукають обидві сторони до

сумлінного виконання контракту. У вищезазначеному переліку різні форми розрахунків розміщені у порядку зростання ризиків для експортера та, відповідно, зменшення ризику для імпортера при їх використанні.

Авансовий платіж.

Авансовий платіж передбачає передачу покупцем продавцю грошової суми або майнової цінності (сировини, комплектувальних матеріалів, необхідних для виготовлення замовленого товару тощо) до відвантаження товару (інколи навіть до початку виконання ЗТК) у рахунок виконання зобов'язань за контрактом.

Аванс може надаватись у розмірі повної вартості ЗТК, а також у вигляді частки, певного відсотка від неї.

Авансовий платіж на повну суму ЗТК або попередня оплата є найбільш вигідним для експортера через такі причини:

1) експортер захищений від ризику, що імпортер відмовиться або буде не в змозі оплатити товар, який уже відвантажений;

2) експортер отримує у своє розпорядження вільні кошти, які він може використати на придбання сировини, виплату зарплати, технічне оснащення підприємства тощо;

3) експортер звільняється від необхідності використовувати банківський кредит із сплатою відсотків та інших витрат за користування ним.

Проте, незважаючи на це, у міжнародній торгівлі розрахунки у формі авансу на повну вартість ЗТК використовуються рідко.

Авансовий платіж у вигляді певного відсотка від суми ЗТК є засобом забезпечення зобов'язань покупця за контрактом. У разі відмови імпортера прийняти поставлений товар експортер має право використати аванс на відшкодування збитків. Цей різновид авансового платежу досить поширений у міжнародній торгівлі. Основну частину платежу продавець отримує після відвантаження товару, використовуючи для цього інші форми розрахунків, платіжні та фінансові інструменти.

Авансові платежі становлять, як правило, 10-30 % вартості ЗТК, причому відсоток авансованої частини ЗТК залежить від призначення авансу:

— якщо аванс є завдатком та формою забезпечення зобов'язань, прийнятих імпортером за контрактом, то він становить 10-15 % вартості ЗТК;

— якщо аванс призначений на виконання спеціального замовлення імпортера або поповнення оборотного капіталу експортера, то він становить 30-50 % вартості ЗТК;

— якщо аванс є формою розрахунків за ЗТК із відомим та тривалим партнером або за ЗТК на підставі міжурядових угод, то він може сягати 100 % вартості контракту.

Погашається аванс шляхом заліку при поставці товару, що має бути зафіксовано у ЗТК. Якщо товар поставляється партіями, аванс може бути на обліку до останньої поставки і погашатись при кінцевому розрахунку.

Недоліком авансової форми розрахунків є комплексний ризик імпортера.

Оскільки авансовий платіж є для покупця ризикованою формою розрахунків, він при його використанні часто наполягає на виставленні на свою користь гарантії першокласного банку (гарантії повернення авансового платежу або гарантії належного виконання контракту).

Банківський переказ та акредитив.

Банківський переказ — це просте доручення комерційного банку імпортера своєму банку-кореспонденту (банку експортера) виплатити певну суму грошей за дорученням та за рахунок переказодавця (імпортера) іноземному отримувачу (бенефіціару, експортеру) із зазначенням способу відшкодування банку-платнику виплаченої ним суми.

Виплата банківського переказу може мати певні умови. Ці умови обумовлюються у контракті і, відповідно, у платіжному дорученні банку. Наприклад, в них може бути умова, що виплата переказу бенефіціару здійснюється після надання ним зазначених комерційних та фінансових документів або проти надання розписки (документарний або умовний переказ).

Оплата товару у формі банківського переказу може здійснюватися:

- до відправки товару, у вигляді авансу;
- після одержання товару, як оплата боргу;
- комбінацією обох способів.

Розрахунки у формі банківського переказу, як і у формі відкритого рахунку, характеризуються простотою оформлення, незначною вартістю, високою швидкістю одержання платежу, але й більшою ризикованістю для продавця. У надійніші вони можуть бути перетворені, як і при відкритому рахунку, використанням різних форм гарантій.

Проте, кращою для продавця є акредитивна форма розрахунків.

Акредитив — це заповнений на формалізованому бланку договір, у якому банк, що відкриває акредитив (банк-емітент), бере на себе зобов'язання здійснити за розпорядженням та за рахунок покупця платіж зазначеної у ньому суми третій особі (бенефіціару) (при розрахунках готівкою) або акцептувати тратту (при розрахунках у кредит) проти подання продавцем передбаченого у ЗТК комплексу документів, які підтверджують поставку товару згідно з умовами ЗТК. Такий акредитив називається документарним.

Порядок акредитивних платежів установлено міжнародним документом «Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів», остання редакція якого введена Міжнародною ТПП у 1993 р. (публікація МТП № 500). Про приєднання до Уніфікованих правил заявили усі банки, що обслуговують міжнародні розрахунки.

Уніфіковані правила визначають документарний акредитив як «угоду, як би вона не іменувалась, шляхом якої банк (банк-емітент), діючи за заявкою та згідно з інструкцією клієнта-імпортера (наказодавця ак-

редитива) або від свого імені:

1) зобов'язаний здійснити платіж третій стороні (бенефіціару) або повинен акцептувати і потім оплатити перевідні векселі (тратти), які виставляє бенефіціар;

2) зобов'язаний уповноважити інший банк здійснити платіж за акредитивом або акцептувати і потім оплатити емітовані за акредитивом перевідні векселі (тратти);

3) зобов'язаний уповноважити інший банк здійснити угоду зазначених документів завжди при дотриманні умов та строків відкритого акредитива».

В залежності від характеру відповідальності банку, від обсягу забезпечення та моменту прийняття ним на себе ризику у банківській практиці розрізняють такі основні види документарних акредитивів:

1. Відкличний.

2. Безвідкличний, який, у свою чергу, має 2 підвиди:

а) підтверджений;

б) непідтверджений.

3. Покритий.

4. Непокритий.

Відкличний акредитив передбачає, що банк-емітент, відкривши його, у будь-який момент і без попереднього повідомлення бенефіціара (продавця) може змінити інструкцію або взагалі дотерміново анулювати (відкликати) акредитив. Відкличний акредитив не обумовлює жодного реального правового платіжного зобов'язання з боку банку, не забезпечує інтересів продавця, тому на практиці він зустрічається дуже рідко. Такий акредитив ніколи не підтверджується банком-кореспондентом і використовується лише у ділових відносинах між партнерами, які співпрацюють тривалий час і довіряють один одному.

Безвідкличний акредитив — це тверде зобов'язання банку-емітента перед експортером (бенефіціаром). Він не може бути змінений або анульований до закінчення зазначеного у ньому строку дії ні банком-емітентом, ні покупцем без згоди на те бенефіціара чи уповноваженого банку. Він дає бенефіціару гарантію одержання платежу за поставлені товари за умови виконання умов акредитиву.

У разі невиконання наказодавцем у строк своїх зобов'язань, нездатним з якоїсь причини здійснити платіж, банк-емітент не звільняється від даних іноземному продавцю платіжних зобов'язань.

Безвідкличний підтверджений акредитив, означає, що до відповідальності банка-емітента додається відповідальність іншого банку, який додатково підтверджує безвідкличний акредитив і бере на себе зобов'язання здійснити платіж у разі неплатоспроможності банку - емітента або при виникненні непередбачуваних обставин політичного та економічного характеру.

Безвідкличний непідтверджений акредитив не містить зобов'язання

банка-кореспондента (банка продавця або іншого банка) платити по акредитиву. Банк-кореспондент у даному випадку лише авізує бенефіціару відкриття акредитиву. За виконання платежу відповідає тільки банк-емітент — банк покупця.

Покритий акредитив передбачає, що при його відкритті банк-емітент одночасно переказує виконуючому (тобто тому, який оплачує) банку відповідні валютні кошти у формі акредитиву, які є забезпеченням та джерелом платежу по даному акредитиву. Отже, покритий акредитив, як і безвідкличний, містить тверде зобов'язання банку виплатити суму платежу.

Переваги акредитивної форми розрахунків можна узагальнити:

— це самостійна від торгового контракту угода, яка містить як чітке зобов'язання платежу на користь експортера, так і можливість одержання кредиту імпортером;

— він дозволяє використовувати кредитоспроможність та репутацію банка-емітента на користь обох контрагентів;

— усуває ризик неплатежу з боку покупця;

— підтверджений акредитив додає експортеру гарантію платежу з боку ще одного банку;

— забезпечує ефективну допомогу та консультації банку з питань відкриття акредитиву, визначення та оформлення документів, які мають бути надані згідно з його умовами;

— передбачає об'єктивну та ретельну перевірку банками документів, на підставі яких здійснюється платіж;

— експортер не отримує платіж, якщо не надасть певні відвантажувальні документи згідно з умовами акредитиву;

— дає можливість імпортеру одержати більш тривалий комерційний кредит, ніж при використанні інших форм розрахунків;

— імпортер може наполягати на відвантаженні товару у певні часові рамки шляхом внесення відповідної умови до акредитиву;

— підпорядкування Уніфікованим правилам та звичаям для документарних акредитивів, а також нормам звичайного права у більшості країн дозволяє використовувати акредитив при розрахунках фактично з усіма країнами світу;

— акредитив може бути використаний як база для зовнішньоторгового кредитування експортера;

— він дозволяє нейтралізувати окремі валютні та політичні ризики;

— авізування акредитиву через банк захищає бенефіціара від підробок та фальшивих акредитивів, оскільки без завірення авізуючим банком автентичності акредитиву він залишається лише «зобов'язанням на папері».

Інкасова форма розрахунків.

Розрахунки інкасо передбачають, що продавець направляє до банку, в якому відкритий його рахунок, інкасове доручення у комплекті з обумовленим у контракті набором документів та доручає цьому банку-ремітенту здійснити з банком-кореспондентом, в якому є рахунок покупця

(інкасуєчим банком), платіж або акцепт векселів проти перерахованих у дорученні документів з умовою, що передача документів покупцю буде здійснена інкасуєчим (представляючим) банком лише після платежу або акцепту. Такі розрахунки регулюються міжнародним документом «Уніфіковані правила з інкасо» (редакція 1995р.).

Інкасо — виручка, отримання грошей від боржника шляхом пред'явлення йому платіжних документів через банк.

У міжнародній банківській практиці інкасові послуги являють собою «отримання, передачу та надання для платежу тратти, векселя, чека або іншого інструмента інкасуєчим банком покупцю з наступним направленням отриманих коштів на рахунок постачальника».

Залежно від того, який тип документів пред'являється банкам, розрізняють два типи інкасо:

— **документарне інкасо** — коли інкасуєчі операції здійснюються з фінансовими документами у супроводі комерційних або тільки з комерційними документами.

Це звичайна форма готівкового платежу. Важливою особливістю документарного інкасо є те, що комплект інкасованих комерційних документів може включати у себе коносамент, який є документом, що дає право власності на товар.

— **чисте інкасо** — це інкасо фінансових документів, які не супроводжуються комерційними документами. У даному разі банки мають справу лише з векселями, борговими розписками або чеками для отримання платежу від імпортера, а робота банків з рахунками, коносаментами та іншими комерційними документами відсутня.

Інкасо — це відносно нескладна і недорога для контрагентів банківська операція. Частіше витрати з її оплати розподіляють між сторонами порівну або кожний з контрагентів несе їх на своїй території. Якщо ж у контракті умови оплати послуг банку не зафіксовані, то вони покладаються на продавця.

Інкасо є формою розрахунків, яка більш вигідна покупцю. Він оплачує товар і майже одночасно одержує його у своє розпорядження. Отже, йому заздалегідь не потрібна валюта і вона не вилучається з обігу. Більш того, покупець може домовитись з продавцем про відтермінування платежу на декілька тижнів.

Розрахунок у формі відкритого рахунку.

Платежі на відкритий рахунок значною мірою поширені у країнах ЄС: до 60 % усіх платежів між контрагентами ЄС здійснюються у цій формі.

При розрахунках за відкритим рахунком експортер поставляє товар та товаророзпорядчі документи на адресу імпортера без гарантій платежів з його боку. Імпортер здійснює оплату шляхом банківського переказу, векселя строком платежу по пред'явленню або чеком в обумовлені у ЗТК строки.

При розрахунках за відкритим рахунком контрагенти здійснюють

взаємний облік сум поточної заборгованості. Для досягнення більшої надійності платежу на відкритий рахунок експортери наполягають на виставленні на свою користь платіжних гарантій першокласних банків.

Виставлення банківських гарантій при використанні таких форм розрахунків, як відкритий рахунок, авансовий платіж, інкасо — звичайна світова практика, і пропозиції про їх надання під час переговорів, як правило, сприймаються протилежною стороною без протидії.

Специфічною сферою використання розрахунків по відкритому рахунку є комісійна та консигнаційна торгівля, яка здійснюється посередницькими фірмами. Тут товар відправляється на склад посередника країни реалізації, а оплата здійснюється після його продажу. Але, перш ніж використовувати такі форми торгівлі, слід впевнитися у надійності фірми посередника. При цьому висновки відносно цього можна зробити тільки на підставі тривалих довірчих контактів з фірмою, але ні в якому разі не за ознаками її зовнішньої солідності.

5. Засоби розрахунку

Розрахунки за допомогою векселів.

Розрізняють *переказні векселі (тратти)* та *прості векселі (соло-векселі)*, причому більшого поширення набули переказні векселі.

Переказний вексель (тратта) є безумовним наказом кредитора (трасанта), адресованим боржнику (трасату), оплатити у встановлений у ньому термін зазначену суму трасанту або третій особі (ремітенту). Третью особою-векселетримачем найчастіше є банк продавця.

Тратта має абстрактний характер, тобто є самостійним зобов'язанням боржника відносно кредитора, а не складовою частиною контракту. Тому на векселі не зазначається, яка конкретна угода була підставою для його появи. Більш того, будь-яка позначка на векселі, що зв'язує його виплату з виконанням кредитором зобов'язань щодо поставки товару, робить вексель недейсним.

Тратта є оборотним документом і може передаватися одним векселетримачем на користь іншого передавальним написом — індосаментом. Напис робиться на зворотному боці векселя або на додатковому аркуші (алонжі) та підписується індосантом (тобто особою, що зробила передавальний напис).

Оскільки вексель не є загальним законним платіжним засобом, сфера його обігу, як засобу платежу, обмежена. Вексель лише засвідчує право на отримання грошової суми від трасата через встановлений час. Тому борг трасата вважається погашеним при оплаті векселя готівкою, перерахуванням зазначеної у його тексті суми на банківський рахунок пред'явника чеком або переказом. При значних сумах вексельного боргу

обидві сторони зацікавлені у безготівковій оплаті. Після перевірки правильності індосаменту платник має оплатити вексель. Після оплати пред'явник цього документу повинен повернути трасату вексель із позначкою про оплату, яка робиться на зворотному боці векселя.

Якщо на день платежу боржник не оплатить вексель, кредитор повинен заявити протест про неплатіж. Це можна зробити у нотаріальній конторі, де засвідчать, що боржник такого-то числа не здійснив платіж за векселем. Протест необхідний, щоб тримач векселя зміг здійснити належне йому право регресу, тобто зворотної вимоги, проти векселедавця, індосантів та їх гарантів (авалістів).

Розрахунки за допомогою чеків.

Ще одним засобом платежу є **чек** — письмове безумовне розпорядження покупця своєму банку виплатити зазначену у ньому суму чекотримачу готівкою або шляхом її перерахування на його рахунок у банку.

Чеки не є грошима, а лише замінюють їх у платіжному обігу. Тому вони обов'язково повинні мати покриття. Видають чеки тільки у межах суми, яка є на поточних та інших рахунках клієнтів у банку.

Операції з чеками регулюються національними законодавствами, які у країнах Західної та Східної Європи базуються на Одноманітному законі про чеки (Женева, 1931р.).

У договорі чекодавця з банком може бути умова, що банк зобов'язується оплатити «овердрафт», тобто суму більшу за залишок на банківському рахунку з нарахуванням на неї річних відсотків.

На відміну від векселя, чеки не є засобом кредиту, і тому строк їх обігу обмежений.

Згідно з Женевською конвенцією 1930 р. (до якої приєдналися країни цивільного права — Західна та Східна Європа) строк подання чека до оплати з дня його виставлення обмежується:

- 8 днями — у країні його видачі;
- 20 днями — якщо місце його видачі та місце оплати знаходяться у різних країнах одного континенту;
- 70 днями — якщо оплата здійснюється в іншій країні світу.

Чек може передаватись однією особою іншій по індосаменту (передаточному напису), який проставляється на зворотному боці чека та підписується особою, яка зробила цей напис.

В залежності від умов передачі чека від однієї особи іншій та характеру його використання розрізняють такі види чеків:

— ***пред'явницькі чеки***, які виписуються на пред'явника. Його передача іншій особі може бути здійснена за індосаментом та без індосаменту. У міжнародному платіжному обігу такі чеки дуже поширені;

— ***іменні чеки***, які виписуються на користь певної особи, і їх передача не може бути здійснена за допомогою звичайного індосаменту. Широкого розповсюдження вони не мають;

— ***ордерні чеки***, які виписуються на користь певної особи або за її

наказом. Передача чеку іншій особі здійснюється за допомогою індосаменту із застереженням «наказу». У міжнародних розрахунках вони значно поширені.

6. Використання банківських гарантій у міжнародних розрахунках

Банківська гарантія — це письмове зобов'язання банку, страхової компанії або іншої юридичної чи фізичної особи виплатити зазначену в ньому грошову суму в зазначений у ній строк або при настанні певної події (у випадку невиконання або порушення контрагентом умов контракту) проти подання особою, яка її видала, письмової платіжної вимоги тримача гарантії встановленої в ній форми з додатком перерахованих в ній документів.

Гарант, який отримав платіжну вимогу, перевіряє відповідність доданих до неї документів умовам гарантії, але не несе відповідальності за форму та справжність поданих документів, а також за затримки, втрати документів, які мали місце не з його вини.

Платіжна вимога повинна містити твердження, що принципал порушив свої зобов'язання по ЗТК із зазначенням конкретних порушень. Гарант повинен задовольнити платіжну вимогу кредитора і без зволікань передати її принципалу з доданими до неї документами.

Банківська гарантія є окремим правовим зобов'язанням юридично незалежним від основного боргу (контракту) або договірних відносин між кредитором та первісним боржником.

Операції з банківськими гарантіями регулюються:

1. Уніфікованими правилами для гарантій на першу вимогу (публікація № 458, 1992 р.).

2. Якщо інше не передбачено гарантією, то правом, яке застосовується для розв'язання можливих розбіжностей, буде право країни, де знаходиться центр ділової активності гаранта.

У світовій банківській практиці з метою страхування ризиків у ЗТК використовують три категорії міжнародних банківських гарантій.

1. На вимогу/на першу вимогу — для фактичного використання яких достатньо лише вимоги бенефіціара, яка потім не може бути оскаржена; якщо наказодавець знає про необґрунтованість виставлення вимог бенефіціаром, безумовний характер цих гарантій не дозволяє йому перешкоджати виконанню банком-гарантом своїх зобов'язань. Гарантії на вимогу надзвичайно надійні, і тому вони найчастіше використовуються;

2. Умовні (з документарним доказом) — забезпечують наказодавцю максимальний захист, оскільки вимога по гарантії повинна бути завжди документально обґрунтована. Як обґрунтування можуть використовувати-

тись такі зовнішньоторгові документи: копії рахунка-фактури, коносамент, сертифіката якості або виписка із рішення незалежного арбітра. Для бенефіціарів ця форма менш вигідна та менш зручна.

3. Умовні (без доказу) гарантії невиконання — при використанні даних гарантій умовою отримання гарантованої суми є невиконання умов ЗТК стороною, яка є відповідальною за його реалізацію у першу чергу. У тексті гарантії обумовлюється, що гарантія підлягає використанню у випадку невиконання або неналежного виконання відповідальною стороною своїх зобов'язань по ЗТК без конкретизації цих умов.

Оскільки реалізація таких гарантій викликає обґрунтовані сумніви та суперечки, при отриманні таких гарантій банки не мають іншого вибору, як заплатити по гарантіях на першу вимогу бенефіціара.

Банківські гарантії подібні акредитивам: і ті й інші є зобов'язанням залученої третьої сторони, яка бере на себе відповідальність по зобов'язаннях іншої.

Суттєва відмінність між ними: зобов'язання банку з гарантії вторинні і діють лише відносно первинного зобов'язання наказодавця; зобов'язання банку-емітента за документарним акредитивом є його первинним та самостійним зобов'язанням.

Термінологічний словник

Міжнародні розрахунки — це грошові розрахунки між установами, підприємствами, банками та окремими особами, пов'язані з рухом ТМЦ та послуг у міжнародному обороті.

Валюта ціни — це валюта, у якій виражена ціна товару у ЗТК.

Валюта платежу за товар — це валюта, в якій відбувається оплата товару за зовнішньоторговельним контрактом (ЗТК).

Валютні форвардні угоди — це угоди з обміну двома валютами у кількості, яка визначена в угоді, на певну дату (більш ніж через два робочі дні після його підписання) за узгодженим сьогодні курсом.

Валютні опціонні угоди — це угоди, які дають покупцю опціону за певну плату (премію) право, яке не є його обов'язком, купити або продати певну кількість валюти за узгодженою ціною до настання певної дати.

Вартість кредиту — це ціна, яку платить покупець продавцю за відстрочення платежу.

Форми розрахунків — це сформовані у міжнародній комерційній та банківській практиці і врегульовані законодавством країни-учасника розрахунків способи оформлення, передачі та оплати товаророзпорядчих та платіжних документів, що виконуються через банк.

Акредитив — це заповнений на формалізованому бланку договір, у якому банк, що відкриває акредитив (банк-емітент), бере на себе зобов'язання здійснити за розпорядженням та за рахунок покупця платіж зазначеної у ньому суми третій особі (бенефіціару) (при розрахунках готівкою) або акцептувати тратту (при розрахунках у кредит) проти подання продавцем передбаченого у ЗТК комплекту документів, які підтверджують поставку товару згідно з умовами ЗТК.

Розрахунки інкасопередбачають, що продавець направляє до банку, в якому відкритий його рахунок, інкасове доручення у комплекті з обумовленим у контракті набором документів та доручає цьому банку-ремітенту здійснити з банком-кореспондентом, в якому є рахунок покупця (інкасуючим банком), платіж або акцепт векселів проти перерахованих у дорученні документів з умовою, що передача документів покупцю буде здійснена інкасуючим (представляючим) банком лише після згаданих платежу або акцепту.

Банківська гарантія— це письмове зобов'язання банку, страхової компанії або іншої юридичної чи фізичної особи виплатити зазначену в ньому грошову суму в зазначений у ній строк або при настанні певної події (у випадку невиконання або порушення контрагентом умов контракту) проти подання особі, яка її видала, письмової платіжної вимоги тримача гарантії встановленої в ній форми з додатком перерахованих в ній документів.

Питання для самоконтролю

1. Чинники, що впливають на стан міжнародних розрахунків.
2. Як існують види валютних застережень?
3. Чим відрізняються форвардні і ф'ючерсні операції?
4. Опишіть основні види платежу.
5. Опишіть основні форми платежу.
6. Як існують засоби розрахунку?
7. Що являє собою банківська гарантія платежу?
8. Назвіть основні види акредитивів.
9. Чим відрізняється тратта від соло-векселя?
10. Які форми розрахунку вигідні для експортера, а які для імпортера?

Рекомендована література

1. Бубкина М.К., Семенова А.М, Основы валютных отношений. — М: Юрайт, 1998.-192 с.
2. Бутук О.І. Валютно-фінансові відносини: навч. посібник/ О.І. Бутук. — К.: Знання, 2006.-350 с.
3. Дэниэлс Дж. Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: Внешняя среда и деловые операции: Пер. с англ. — М.: Дело Лтд., 1994. — 784с.
4. Козик В.В., Панкова Л.А., Карп'як Я.С., та ін. Зовнішньоекономічні операції і контракти: Навч. посіб.- 2-ге видання., перероб. і доп. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 608 с.
5. Максимо В. Энг, Фрэнсис Ф. Лис, Лоуренс Дж. Мауер. Мировые финансы. — М.: ООО Издательско-консалтинговая компания «ДЕКА», 1998. — 768 с.
6. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / Под ред. Красавиной Л. Н. — М.: Финансы и статистика, 1994. — 608 с.
7. Международные экономические отношения / Под ред. В. Рыбалкина. — М.: ЗАО «Бизнес-школа», 1998. — 230с.
8. Міжнародні розрахунки та валютні операції: Навч. посібник / О.І. Береславська, О.М. Наконечний, М.Г. Пясецька та ін.; За заг. ред. М.І.Славука. — К.: КНЕУ, 2002. — 392 с.
9. Мировая экономика и международные экономические отношения/Под общ.

ред. Хасбулатова Р.И. — М.: Гардарики, 2006. — 671с.

10. Міжнародні економічні відносини: Система регулювання міжнародних економічних відносин / А. С. Філіпенко, І. В. Бураковський, В. С. Будкін та інші. — К.: Либідь, 1994. — 365с.

11. Міжнародні валютно-кредитні відносини: Підручник / А. С. Філіпенко, В.І.Мазуренко, В.Д.Сікора та ін.-К.: Либідь, 1997 — 468 с.

12. Міжнародні економічні відносини: Підручник / За ред. І. М. Школи. — К.: КНЕУ, 2003. — 589с.

13. Міжнародна економіка: Підручник / А. П. Румянцев, Г. Н. Климко, В.В.Рокоча та ін.; за ред. А. П. Румянцева. — К.: Знання-Прес, 2003. — 447 с.

14. Міжнародна економіка: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / За ред. А. М. Поручника. — К.: КНЕУ, 2004. — 286с.

15. Миклашевская Н. А., Холопов А. В. Международная экономика: Учебник. — М.: Изд-во МГУ; Дело и сервис, 2004. — 352с.

16. Слепов В. А., Гордиенко В.Н. Международные торговые расчеты: Учебное пособие/ Рос. экон. акад. им. Г.В.Плеханова. — М.: ФБК-ПРЕСС, 1998. — 168 с.

17. Новицкий В. Е., Бурлакова Л. В. Финансово-кредитная система в странах рыночной экономики. — К.: УкрИНТЭИ, 1992. — 40 с.

18. Носкова И. Я. Валютные и финансовые операции. — М.: Финансы; ЮНИТИ, 1998. — 217с.

19. Одягайло В.М. Міжнародна економіка: Навч. посіб. — К.: Знання, 2005. — 397 с.

20. Ли Се Ун. Международный бизнес: Стратегия и управление. — М.: Наука, 1996. — 352с.

ТЕМА 8

МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ РОБОЧОЇ СИЛИ

1. Сутність і особливості міжнародної міграції робочої сили (ММРС).
2. Сутність та основні риси світового ринку праці.
3. Основні види і центри ММРС.
4. Регулювання ММРС.
5. Соціально-економічні наслідки ММРС.
6. Інтеграція України у світовий ринок праці.

Мета — пояснити сутність міжнародної міграції робочої сили, її причини та наслідки. Визначити основні міжнародні організації, що здійснюють регулювання міграційних процесів.

Міні-лексикон: *еміграція*, зайнятість, імміграція, міжнародна міграція, робочої сили, державна міграційна політика, рееміграція, світовий ринок праці, міжнародна організація з міграції.

1. Сутність і особливості міжнародної міграції робочої сили (ММРС)

Міжнародна міграція робочої сили — це рух робочої сили між кра-

їнами світу. Це процес організованого або стихійного переміщення працездатного населення із однієї країни в іншу.

Економічні категорії, що характеризують ММРС:

1. Міграція — переміщення робочої сили в рамках світу.
2. Еміграція — виїзд із країни певної категорії населення.
3. Імміграція — в'їзд певної категорії людей до іншої країни.
3. Реєміграція — процес повернення емігрантів у свою країну.

Працездатне населення — особи працездатного віку, які можуть працювати у відповідності зі своїми фізичними і розумовими здібностями.

Непрацездатне населення — особи, котрі частково або повністю втратили працездатність.

Економічно активне населення — особи, що приймають участь у виробництві товарів та послуг.

Економічно неактивне населення — особи, які незалежно від віку не належать до категорії економічно активного населення:

- студенти стаціонарних форм навчання;
- домогосподарки;
- пенсіонери за віком та інвалідністю;
- рантье — особи, що мають заощадження у банках або цінні папери і отримують відсотки за вкладами або дивідендам;
- особи, які отримують матеріальну підтримку від суспільних організацій або приватних осіб;
- особи, що зайняті на суспільно неоплачуваних роботах;
- особи, які надають добровільні безкоштовні послуги;
- особи працездатного віку, які можуть працювати, але не шукають роботу за об'єктивними або суб'єктивними причинами.

Зайняті — особи, які мають роботу і відпрацьовують нормовану кількість часу.

Частково зайняті — особи, не повністю зайняті внаслідок вимушеного скорочення робочого часу.

Безробітні — особи, що не мають роботу, але готові приступити до неї.

Фактори розвитку ММРС:

1. Швидке збільшення кількості населення планети.
2. Нерівномірний економічний розвиток країн світу.
3. Розвиток сучасного НТП.
4. Соціально-політичний розвиток окремих регіонів світу і держав.
5. Економічний стан національного господарства.

Основні конкретні причини, що обумовлюють ММРС:

1. Незадовільні економічні умови життя працездатного населення.
2. Стабільний і порівняно високий рівень заробітної плати в основних імміграційних центрах.
3. Порівняно високий рівень умов праці.
4. Соціальні можливості більш повної реалізації своїх можливостей в

країнах імміграції.

5. Природні катаклізми і рівень охорони навколишнього середовища в країнах імміграції.

6. Політичні ситуації.

7. Військові причини.

8. Релігійні особливості.

9. Національні причини.

10. Культурні фактори.

Основні етапи розвитку ММРС:

1. 1725-1880 рр. — масова еміграція з Європи до Північної Америки, Австралії і Нової Зеландії;

2. 1880-1914 рр. — еміграція робочої сили зі Східної і Південної Європи, Китаю, Індії, Японії, Східної Африки до Америки;

3. 1918-1939 рр. — збільшення масштабів ММРС;

4. 1945-1980 рр. — збільшення масштабів внутрішньоконтинентальної міграції;

5. з 1980 р. до нашого часу — збільшення масштабів еміграції з країн із перехідною економікою.

Особливості розвитку ММРС на сучасному етапі:

1. Перевага ММРС у загальному обсязі міграційних потоків.

2. Зростання ролі демографічних факторів у розвитку ММРС.

3. Розширення географії ММРС (збільшення кількості країн, що приймають участь у ММРС).

4. Розширення масштабів ММРС.

5. Розширення структури міграційних потоків (емігрують вчені, спеціалісти та ін.).

6. Розширення форм міграції.

7. Збільшення обсягів нелегальної міграції робочої сили.

8. Збільшення частки робочої сили у міграційних потоках висококваліфікованих спеціалістів.

9. Глобальний характер ММРС (охоплює всі країни світу).

10. Інтенсивний характер ММРС (збільшення кількості і швидкості міграції населення).

2. Сутність та основні риси світового ринку праці

Одним із важливих елементів глобальної економічної системи, на яку перетворився світ наприкінці другого тисячоліття, є міжнародний ринок праці з його уніфікованою шкалою критеріїв щодо якості трудових ресурсів, розвитком нових форм зайнятості, гнучкістю та надзвичайною мобільністю сукупної робочої сили. Міжнародний ринок праці, який об'єднує понад 1,3 млрд. працездатного населення світу, потребує формування регулятивного та координаційного механізмів з узгодження

попиту та пропозиції світових трудових ресурсів, їх перерозподілу між різними країнами, регіонами, ланками світового господарства та ефективного використання, розширює можливості обміну знаннями, інформацією і досвідом між народами.

Світовий (міжнародний) ринок праці — це система відносин, що виникають між державами з приводу узгодження попиту та пропозиції світових трудових ресурсів, умов формування робочої сили, оплати праці та соціального захисту. Ці відносини склалися у зв'язку з нерівномірністю розміщення робочої сили по країнах світу та відмінностями в її відтворенні на національному рівні. В умовах глобалізації виробництва, зростання взаємозалежності в сучасному світі національні ринки праці дедалі більше втрачають свою замкненість та відокремленість. Між ними виникають транснаціональні потоки робочої сили, які набирають постійного, систематичного характеру. Таким чином, поряд з міжнародним ринком товарів, послуг і капіталів значних масштабів набуває тепер і міжнародний ринок робочої сили, який являє собою не просто суму національних ринків, а систему, що базується на їхніх взаємозв'язках та взаємодоповненнях.

Виникнення і розвиток міжнародного ринку робочої сили є результатом зростання міжнародної мобільності двох головних факторів виробництва — капіталу і праці. Підвищення міжнародної мобільності капіталу в соціальному плані означає, що він пред'являє тепер попит не тільки на робочу силу країни свого базування, а й на іноземну робочу силу, яка нерідко має певні переваги порівняно з національною (більш дисциплінована, менш вибаглива щодо оплати праці і т. д.).

Попит на іноземну робочу силу почав помітно зростати тоді, коли виник масовий експорт приватного виробничого капіталу й почалося створення у всіх країнах підприємств з використанням місцевої робочої сили.

Капітал, як правило, прямував у ті місця концентрації робочої сили, де вона значно дешевша від робочої сили в країні-експортері. Навіть у «нових індустріальних країнах» ставки заробітної плати промислових робітників у 80-х роках були в 5-10 разів нижчі, ніж у розвинутих країнах Заходу. Практична необмеженість на периферії світового господарства дешевих трудових ресурсів сприяє їх широкому включенню в орбіту функціонування продуктивного капіталу економічно розвинутих країн, насамперед на основі розвитку мануфактурних форм організації праці.

У структурі міжнародного ринку праці вирізняються два найзачатіші сегменти:

1. Перший сегмент охоплює *робочу силу, яка характеризується відносно постійною зайнятістю, стабільністю трудових навичок, високим рівнем кваліфікації й зарплати, а також чіткою ієрархією кваліфікації*. Це загалом привілейований шар працівників з розвинутих країн, а також країн із середнім рівнем розвитку (Сінгапур, Тайвань, Гонконг). Слід згадати й інший, щоправда нечисленний, шар зайнятих у різних

міжнародних організаціях (ООН, спеціалізованих органах ООН, Міжнародному валютному фонді, СОТ, ЮНЕСКО та ін.). Наймання працівників у такі організації відбувається на міжнародній основі і, як правило, з урахуванням лише професійної придатності.

2. Другий сегмент — *робоча сила, яка походить з регіонів світу з відносно низьким рівнем економічного розвитку*. Серед цих працівників треба вирізнити специфічний загін так званої нелегальної робочої сили, чималі потоки якої спрямовуються в індустріальні країни, зокрема США. До цієї категорії працівників можна приєднати також «екологічних біженців», які через катастрофічні природні умови (наприклад, посуха) змушені покидати свої місця, шукати роботу в інших країнах та регіонах.

Працівники, що пересуваються між країнами нелегально, по суті не мають юридичних і політичних прав. За необхідності приватні компанії легко можуть позбавитись їх, вдаючись до депортації.

Економічна функція нелегального ринку праці зводиться переважно до обслуговування потреб величезної маси дрібних та середніх підприємств в індустріальних країнах, які, на відміну від великих підприємств, неспроможні застосовувати в широких масштабах дорогі технології працевбереження. Ці підприємства не можуть також за потреби переводити свої капітали у країни з дешевою робочою силою, як це часто роблять гігантські ТНК. Держава, як правило, мовчазно сприяє використанню праці нелегалів.

Сучасна структура світового ринку праці характеризується, насамперед, виникненням такого нового й особливого його сегменту, який пов'язаний з використанням висококваліфікованих спеціалістів (наукових працівників, інженерів, аналітиків систем та ін.), а також фахівців у галузі інформатики, менеджерів і т. д. Розвиток цього сегмента ринку робочої сили значною мірою зумовлюється стрімким зростанням світової торгівлі послугами. Специфіка цього сектора ринку праці полягає в тому, що завдяки розвинутій мережі телекомунікацій певна частина інтелектуальної робочої сили може брати участь у виробничому процесі, що здійснюється на будь-якій відстані від місця її перебування.

3. Основні види і центри ММРС

Види ММРС за наступними критеріями:

1. Характер переміщення населення:

- внутрішня міграція -в рамках однієї країни;
- зовнішня міграція — за межі своєї країни;
- інтеграційна міграція — всередині інтеграційного об'єднання.

2. Часові межі здійснення ММРС:

- кінцева (безповоротна) міграція — виїзд населення в іншу країну на постійне місце проживання;

- тимчасова міграція — виїзд в іншу країну на певний час;
- сезонна міграція — виїзд в іншу країну на певний період часу і на певний термін (проведення сільськогосподарських робіт);
- маятникова міграція — передбачає, що робітники живуть в одній країні, а працюють постійно або тимчасово в іншій; характерна для прикордонних районів країн світу (Польща, Німеччина для України).

3. Напрямок руху:

- еміграція;
- імміграція;
- рееміграція.

4. Організація ММРС:

- добровільна — невимушене переселення населення з однієї країни в іншу;
- організована — переміщення населення, яке здійснюють спеціальні фірми у відповідності з національним законодавством (організований набір робітників);
- самодіяльна — нелегальне переміщення населення;
- вимушена — виселення громадян із своєї країни на основі рішення судових органів.

5. Професійний склад:

- міграція робітників;
- міграція спеціалістів;
- міграція представників гуманітарних професій.

6. Якісний склад:

- міграція робочої сили низької кваліфікації;
- міграція робочої сили високої кваліфікації;
- міграція вчених.

Основні центри ММРС:

1. Західна Європа.

2. США.

3. Центри в районі нафтопереробних країн Близького Сходу (у т.ч. Ізраїль).

4. Австралія.

5. Країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону (Японія, Південна Корея, Тайвань, Сінгапур).

6. Латинська Америка.

7. Африка.

4. Регулювання ММРС

Основні методи регулювання ММРС:

1. Адміністративно-правові:

- вимоги національного законодавства, що визначають юридичний,

політичний і професійний статус імігрантів у даній країні;

— дії національних служб іміграцій, у т.ч. видача дозволів на в'їзд до країни, на роботу, на термін перебування імігрантів у країні та ін.;

— заходи міжурядових угод регулювання ММРС.

2. Економічні:

— здійснення вербовки іноземних робітників;

— залучення до вербовки імігрантів приватних посередників;

— видача ліцензій, що дозволяють вербувати робітників закордоном.

Рівні регулювання ММРС:

1. Національний — сукупність заходів окремої держави зі здійснення міграційної політики у своїй країні.

2. Міжнародний — система заходів з регулювання міжнародної міграції робочої сили в регіонах світової спільноти.

3. Інтеграційний — заходи з регулювання ММРС в рамках інтеграційного об'єднання.

Органи регулювання:

1. На національному рівні:

— міністерство праці;

— міністерство юстиції;

— міністерство внутрішніх справ;

— національні міграційні служби;

— посередницькі міграційні фірми.

2. На міжнародному рівні:

— міжнародна організація праці (МОП);

— міжнародна організація міграції (МОМ).

Члени МОП:

— уряди країн-учасниць;

— профспілки;

— організації підприємців.

Основні задачі МОП:

— регламентація робочого часу;

— регламентація набору робочої сили;

— боротьба з безробіттям;

— забезпечення нормальних умов життя емігрантів;

— захист робітників від професійних хвороб і нещасних випадків на виробництві;

— захист дітей, підлітків і жінок;

— реформування питань соціального страхування і соціального забезпечення;

— організація професійно-технічного навчання.

Основні задачі МОМ:

— розробка довгострокових програм в області регулювання міграційних потоків;

— надання допомоги з питань організації міграції;

- розвиток технічної співпраці в області міграції;
- попередження «втечі умів» і рееміграції;
- надання експертних послуг з приводу ММРС.

3. На інтеграційному рівні регулювання здійснюється шляхом виконання угод, договорів, правил, контрактів, складених в рамках інтеграційного об'єднання.

Основні задачі:

- надання можливості безвізового пересування населення в рамках інтеграційного об'єднання;
- створення загальних інформаційних систем з міграції робочої сили в рамках інтеграційного об'єднання;
- розробка спільних заходів боротьби з нелегальною міграцією;
- розробка спільних технічних вимог для здійснення контролю над емігрантами.

5. Соціально-економічні наслідки ММРС

Під впливом інформаційної революції у світовому господарстві по суті формується нове середовище. Змінюється звичний характер конкурентної боротьби.

Поряд із традиційним пошуком ринків збуту тепер іде напружений пошук цінних видів ресурсів, серед яких перше місце належить інформаційним ресурсам та їхнім носіям — людям.

Компанії, що діють у високотехнологічних галузях, посилено полюють за інтелектуальними ресурсами. Без них тепер не можна вижити в конкурентній боротьбі. Виникає, таким чином, попит на добре підготовлених спеціалістів, які можуть засвоювати великі обсяги інформації, володіють технікою її обробки. Одночасно зростає попит на фахівців у галузі комунікацій, фінансів, освіти, науки та ін.

Інтернаціоналізація резервної армії працівників відбувається паралельно з глобалізацією виробництва та розвитком світового ринку товарів і капіталів. Ринок праці перетворився на важливу складову частину світового ринку. Процес розширеного відтворення капіталу відбувається тепер не тільки в межах національних кордонів, а й у взаємодії з відтворювальними процесами інших країн, тобто набирає глобальних масштабів (так званий відкритий тип відтворювального процесу). Одним з регуляторів цього процесу є інтернаціоналізація виробничого циклу. Поряд з торгівлею і рухом капіталу міжнародний рух робочої сили стає важливим елементом, що забезпечує формування єдиного світового циклу. Рух робочої сили між країнами і спричинені ним потоки значних коштів у вигляді заробітної плати вносять істотні корективи у формування економічної ситуації в окремих країнах. Безпосередніми збудниками циклічних коливань нерідко стають перекази заробітної плати з однієї

країни в іншу. Водночас міграція робочої сили впливає (погіршує або поліпшує) на умови життя працюючих у країнах — експортерах та імпортерах.

Таблиця 8.1
НАСЛІДКИ ММРС

Наслідки ММРС для країни	
Експорту	Імпорту
1. Зниження рівня безробіття	1. Збільшення обсягу робочої сили
2. Зменшення національного доходу	2. Зниження ціни робочої сили
3. Зниження обсягу випуску продукції	3. Забезпечення загрузки соціально-непривабливих робочих місць
4. Зниження темпів росту НТП	4. Підвищення темпів росту НТП
5. Підвищення рівня кваліфікації робочої сили	5. Збільшення обсягу національного доходу
6. Зниження рівня соціальної напруги	6. Збільшення обсягу випуску продукції
7. Надходження валютних коштів: — податки з прибутків фірм- посередників, які вербують робочу силу закордоном; — податки з грошових переказів мігрантів на батьківщину для підтримки сімей; — особисте інвестування емігрантів; — капітали від країн-імпортерів робочої сили, що йдуть на відтворення трудових ресурсів	7. Підвищення соціальної напруги

Внаслідок інтернаціоналізації виробництва мільйонні маси людей з економічно відсталих країн вступили в практично пряму конкуренцію з працівниками розвинутих країн. Провідну роль у цих процесах відіграють ТНК, які завжди мають можливість перенести своє виробництво в інші країни (особливо «нові індустріальні держави» — Південна Корея, Сінгапур, Бразилія, Нігерія), тим самим знижуючи ціну робочої сили.

У 70-80-ті роки широко практикувався вивіз цілої низки виробництв (особливо в електронній і легкій промисловості) закордони розвинутих країн, у периферійні райони світу. В цьому випадку не робоча сила йшла до капіталу, а навпаки, капітал ішов до місць нагромадження дешевої робочої сили. Одночасно відбувався і зворотний процес: робоча сила з менш розвинутих регіонів залучалася (часто нелегально) на некваліфіковані й малокваліфіковані роботи в розвинуті центри Заходу.

90-ті роки ХХ століття позначилися появою якісно нових рис міжнародного ринку праці:

— *по-перше*, суттєво збільшився лаг між проходженням економікою промислово розвинутих країн нижчої кризової точки і початком поліп-

шення ситуації на ринку робочої сили. Цей розрив для США в останньому циклі першої половини 90-х років склав одинадцять місяців, тоді як у період криз 1974-1975 рр. і 1980-1982 рр. скорочення безробіття йшло практично слідом за поліпшенням економічної кон'юнктури;

— *по-друге*, нетиповою для фази поживавлення є повільне зниження таких показників використання робочої сили, як чисельність змушених працювати неповний робочий тиждень, а також чисельність тих, хто претендує на робочі місця, але припинив активні пошуки роботи. В попередні цикли чисельність цих категорій робітників у міру виходу економіки з кризи швидко знижувалась;

— *по-третє*, ситуація на ринку праці впродовж останнього десятиліття характеризується різким звуженням можливостей для звільнених повернутися на попереднє місце роботи.

Відбувається формування нової стратегії провідних фірм світу у сфері робочої сили. Тепер у центр внутрішньофірмової стратегії ставиться завдання скорочення витрат на робочу силу, які становлять значний і, що найголовніше, зростаючий елемент виробничих витрат. Один із провідних шляхів скорочення цього виду витрат підприємці вбачають вутриманні зростання заробітної плати персоналу. В середині 90-х років у США, наприклад, заробітна плата 18 % працюючих не досягала офіційно встановленого рівня бідності.

Крім того, підприємці прагнуть знизити витрати на робочу силу шляхом збільшення тривалості робочого тижня. Середня його тривалість у США в цей період складала 41,7 год., а понаднормові — 4,4 год. Такий високий показник був зареєстрований лише в перші повоєнні роки, за умов нестачі робочої сили.

Для західних країн характерний інтенсивний процес перерозподілу робочих місць на користь більш кваліфікованої праці за одночасного «вимивання» місць для низькокваліфікованих працівників. За розрахунками експертів ОЕСР, у цих країнах щорічно оновлюється 10-15 % усіх робочих місць. Сектор кваліфікованої праці постійно зростає.

Так, на менеджерів та кваліфікованих спеціалістів припадає 50-60 % усіх вакансій, що відкриваються. Причому вимоги до робочої сили підвищуються не тільки в матеріальному виробництві, де питома вага кваліфікованих робітників традиційно більш висока, а й у сфері послуг. Ідеться, насамперед, про «інтелектуальні» галузі (наприклад, фінансово-банківська сфера), а також торгівлю та обслуговування. Тому сфера послуг не може слугувати пристанищем для некваліфікованої робочої сили, що виштовхується з інших галузей економіки, як це було ще в середині 80-х років.

Вирішення *проблеми безробіття* лідери західних країн пов'язують із підвищенням гнучкості ринку праці, що передбачає розширення прав підприємців у питаннях наймання і звільнення робочої сили.

Підприємець, який має можливість у будь-який час звільнити зайву

робочу силу, буде з більшим бажанням наймати додаткових працівників за появи перших ознак поліпшення економічної кон'юнктури.

На відміну від циклічного фактора, який стимулює попит на додаткову робочу силу, більш суперечливим є вплив різноманітних довгострокових факторів, таких як упровадження нових інформаційних технологій, структурні зміни в економіці, посилення міждержавної та міжфірмової конкуренції. Раціоналізація і технічне переозброєння виробництва приводять до того, що економічне зростання досягається, головним чином, за рахунок збільшення продуктивності праці, тим самим звужується можливість використання додаткової робочої сили. Про це, зокрема, свідчить той факт, що темпи зростання зайнятості в останній період у фазі піднесення нижчі, ніж у попередніх циклах.

Щодо країн з перехідною економікою, то проблема довгострокового безробіття є для них ще гострішою, ніж для розвинутих країн. Особливо серйозна ситуація склалася тут із зайнятістю жінок. Серед інших груп населення, які вразило безробіття, — малокваліфіковані робітники та молодь, особливо з початковою освітою. Зростання безробіття на тлі падіння виробництва й високих темпів інфляції призвело у 90-ті роки до різкого зниження реальної зарплати у всіх цих країнах.

На сьогодні сформувалися й активно функціонують кілька регіональних ринків праці (Південно— та Північноамериканський, Європейський, Близькосхідний, Африканський), які являють собою арену масових міграційних процесів, усталеного міждержавного обміну трудовими ресурсами. За даними міжнародної статистики, на початок XXI ст. у світі налічувалося близько 25 млн. мігрантів, а якщо додати членів їх родин, мігрантів-сезонників та нелегальних мігрантів, то ця цифра збільшується в 4-5 разів і сягає понад 120 млн. осіб.

До традиційних спонукальних мотивів та причин міжнародної міграції трудових ресурсів належать: різниця в рівнях економічного розвитку окремих країн; нерівномірність у темпах і обсягах нагромадження капіталу на різних ділянках світового господарства; наявність національних відмінностей у розмірах заробітної плати; діяльність ТНК і пов'язана з нею міжнародна мобільність капіталу; масове хронічне безробіття в слабorozвинутих країнах.

До цих чинників в останнє десятиріччя долучилися: політична та економічна кризи колишньої соціалістичної системи; поглиблення регіональної та світової економічної інтеграції; зростання попиту з боку лідерів світової економіки на інтелектуальну робочу силу; стрімкий розвиток сучасних засобів зв'язку, комунікацій та транспорту; інформаційний фактор, а також чинники неекономічного характеру: воєнні та релігійні конфлікти, розвал федеративних держав, національні, сімейні та етнічні проблеми.

6. Інтеграція України у світовий ринок праці

Зростання відкритості українського суспільства неминуче призводить до дедалі більшої участі України у міжнародному обміні робочою силою. Перехід до ринкової економіки створює реальні умови для формування ринку праці. Однією з важливих рис його становлення є різке зростання міграційних процесів як усередині країни, так і за її межі.

Причини посилення територіальної міграції населення:

1. Структурна перебудова економіки і пов'язані з нею зростання безробіття, процеси роздержавлення власності й приватизації, які супроводжуються збільшенням мобільності капіталу, його інтенсивним міжгалузевим і географічним переходом.

2. Нерівномірність в розміщенні продуктивних сил, суттєві відмінності в соціально-економічних умовах життя в селі і в місті, в різних регіонах країни.

3. Різке погіршення екологічної ситуації в окремих регіонах

4. Інтенсифікація міграційних процесів на національному ґрунті.

5. Розширення зовнішньоекономічних зв'язків України, а також лібералізація режиму виїзду громадян до інших країн.

Становлення ринкових методів господарювання відбувається в умовах гострих кризових явищ в економічному, соціальному і політичному житті. Ринкова трансформація економіки України здійснюється вкрай непослідовно й безсистемно, що призводить до зростання негативних явищ, поглиблення господарського хаосу.

Проблема безробіття і зубожіння широких мас населення може бути частково вирішена за рахунок міграції, виїзду частини громадян України за її межі в пошуках роботи. Через постійне погіршення соціально-економічної й морально-психологічної ситуації в Україні еміграційні настрої в населення зростають. Але якщо раніше основним мотивом еміграції був етнічний, то в останній період таким став економічний фактор.

Після зняття штучних перешкод на шляху возз'єднання сімей кількість емігрантів з України зростала дуже швидко. Здебільшого емігрували євреї, німці, угорці, греки. За даними статистики, з 95,4 тис. осіб, які покинули Україну в 1990 р., 92 % виїхали в Ізраїль. У 1987 р. дозвіл на виїзд закордон на постійне проживання отримали 6,8 тис. громадян України, в 1988 р. — вже 17,7 тис., а в 1989 р. — 50 тис., у 1990 р. — 95,4 тис. Правда, в 1991 р. цей показник знизився до 50 тис. осіб. Стабілізація і навіть скорочення кількості тих, хто виїжджає закордон на постійне проживання, свідчить, з одного боку, про певну вичерпаність ресурсів етнічної еміграції, а з іншого — про посилення обмежувальної імміграційної політики країн-реципієнтів.

У 2011 р. чисельність мігрантів з України становила 14588 осіб, а прибули до України 31684 осіб. До країн далекого зарубіжжя прямував кожний третій мігрант. Упродовж останніх років найбільша кількість

вихідців з України вирушила в країни СНД.

За матеріалами преси та оцінками експертів, в інших країнах сьогодні працює від 1 до 3 млн. українських громадян, переважна частина яких влаштовується на роботу нелегально.

Загальна чисельність емігрантів з України до цього часу точно не відома, оскільки спеціальної статистики не ведеться. Більш того, не відома кількість емігрантів, які виїжджають закордон на постійну або тимчасову роботу.

Спробувати працевлаштуватися закордоном в період поїздки за особистим запрошенням прагне половина тих, хто отримує дозвіл на виїзд. Їх можна віднести до категорії напівлегальних іммігрантів, оскільки, діставши право на виїзд у ту чи іншу країну, вони не мають при цьому дозволу на отримання роботи, але в нелегальний спосіб усе-таки отримують її.

Загалом, у найближчій перспективі є підстави очікувати безпрецедентного впливу закордон продуктивної робочої сили з усіх регіонів України, що загрожує підривом трудового потенціалу багатьох сфер виробництва, науки, культури, освіти, медицини.

Головні чинники масової еміграції:

- велика різниця в умовах життя і рівні заробітної плати;
- відсутність перспектив професійного зростання для багатьох здібних людей;
- економічна нестабільність у країні й невизначеність шляхів виходу з неї;
- відсутність безпеки громадян.

На жаль, нам не вдасться уникнути не тільки виїзду простої робочої сили, а й «відпливу умів», причому в багатьох випадках безповоротного. Економічні й професійні мотиви «відпливу умів» полягають у незадоволенні спеціалістів не тільки матеріальним станом, а й своїм статусом у суспільстві, низьким соціальним престижем, неможливістю сповна реалізувати творчі можливості.

Нині міжнародна міграція робочої сили перетворилася на суттєвий економічний, соціальний та гуманітарний фактор розвитку як країн походження, так

і тих, що приймають. Кожна із сторін, яка бере участь у процесі обміну трудовими ресурсами, намагається здобути для себе конкретну користь. Що стосується України, то її в найближчий період чекає, найімовірніше, доля країни-постачальника робочих рук на європейський і світовий ринок праці. Але і в цій якості вона може отримати низку економічних переваг:

— *по-перше*, знизити рівень безробіття і пом'якшити таким чином соціальну напруженість у суспільстві;

— *по-друге*, значну частину заробітної плати емігранти переказуватимуть на батьківщину, що поповнить валютний фонд країни (кошти, що пересилаються іммігрантами на батьківщину, становлять, за різними оцінками, 25-30 млрд. дол. США);

— *по-третє*, розроблені МОП рішення дають Україні право ставити питання про отримання компенсації за підготовку робочої сили від країн — можливих користувачів її трудових ресурсів.

Крім того, міждержавні трудові міграції — важливий чинник надходження в країну нових технологій, досвіду роботи, перебудови професійної та кваліфікаційної структури зайнятості, швидкого й ефективного пристосування до умов світового ринку.

Проте, цілком очевидне й те, що масовий відплив продуктивної робочої сили, особливо вчених і спеціалістів, завдасть Україні значних економічних, інтелектуальних та моральних збитків. Виїзд кваліфікованих кадрів, молодих спеціалістів негативно вплине на професійну структуру працездатного населення, погіршить його статевовіковий склад. Еміграція, як правило, супроводжується вимушеним розривом, нехай і не остаточним, сімейних зв'язків, їх послабленням.

Міграційна політика України має спиратися на міждержавні угоди з країнами-потенційними користувачами нашої робочої сили.

Такі угоди, крім правової й соціальної захищеності співвітчизників закордоном (маються на увазі ті, хто збереже українське громадянство), повинні передбачати планоірний, цілеспрямований відбір наших земляків, їх професійну підготовку й перепідготовку на місці до виїзду за кордон, відслідковувати умови проживання і, як уже зазначалося, компенсацію за підготовку кадрів нашою державою (витрати на виховання, освіту, оздоровлення та ін.). Важливою функцією молоді української дипломатії має стати захист інтересів громадян України закордоном, незалежно від того, в якій країні вони перебувають.

Необхідно створити спеціалізовані біржі праці — для посередництва з наймання українських громадян на роботу закордоном. Такі біржі брали б на себе функцію підбору робочих місць, укладання контрактів, гарантували б додержання угод стороною, що приймає.

Міграція — це двосторонній процес. Експортуючи власну робочу силу, Україна неминуче імпортуватиме іноземну робочу силу. Впровадження у виробництво закордонних технологій, освоєння «ноу-хау», створення СГТ, їх участь у приватизації спричинять приплив із-за кордону бізнесменів, менеджерів, комерсантів та інших фахівців.

Можливі канали припливу іммігрантів:

1. Повернення на батьківщину частини тих українців, які живуть і працюють у Росії, інших країнах, що утворилися на теренах колишнього СРСР. Ця проблема потребує вирішення на міждержавному рівні.

2. Реєміграція патріотично налаштованих представників далекого зарубіжжя, які проживають у Північній та Південній Америці, Австралії та інших країнах світу.

3. Запрошення за потреби на роботу спеціалістів і робочих кадрів з різних країн Європи, Азії, Америки за ліцензіями. Поки що, Україна використовує працю іноземних робітників у тих галузях виробництва, де через ва-

жкі умови праці відчувається нестача робочих рук. Це металургійна, швейна, суконна, взуттєва, машинобудівна та деякі інші галузі.

В 2012 р. кількість іноземних громадян, які нелегально працювали в Україні, становила близько 200 тис. осіб.

4. В'їзд біженців, які рятують своє життя, а також повернення раніше депортованих народів (кримських татар, німців). Що стосується повернення на батьківщину кримських татар, то цей процес відбувається активно: в Крим уже повернулося 170 тис. татар, а загалом очікується понад 300 тис.

Таким чином, інтеграція України у світовий ринок праці передбачає всебічне врахування тенденцій розвитку сучасної міжнародної трудової міграції, її форм та особливостей, механізмуїдержавного регулювання.

Термінологічний словник

Державна міграційна політика — це цілеспрямована діяльність держави з регулювання процесів експорту та імпорту робочої сили в дану країну чи з неї.

Еміграція — це виїзд населення закордон.

Зайнятість — сукупність соціально-економічних відносин між людьми щодо забезпечення працездатного населення робочими місцями, формування розподілу та перерозподілу трудових ресурсів з метою участі їх у суспільно корисній праці та забезпечення розширеного відтворення робочої сили.

Імміграція — це в'їзд населення із-за кордону.

Людський капітал — досвід і знання, набуті індивідами в процесі освіти, спеціальної підготовки або трудової діяльності.

Міжнародна міграція робочої сили (або трудова міграція) як одна із форм міжнародних економічних відносин являє собою переміщення (переселення) працездатного населення через кордони країни.

Міжнародна організація праці (МОП) — заснована у 1919 році, а з 1946 р. є спеціалізованим закладом ООН. До складу МОП входять 185 держав. МОП регулює трудові відносини: сприяє забезпеченню соціальної справедливості для трудящих, розробляє трудові стандарти, регламентує питання соціального страхування тощо.

Міжнародна організація з міграції (МОМ) — заснована у 1949 році як Міжнародна організація зі справ біженців (МОБ), пізніше її повноваження були розширені, і з 1989 р. вона перейменована у МОМ. До неї входять 126 держава, 109 з яких — члени, 17 — спостерігачі. МОМ здійснює регулювання міжнародних міграційних процесів і захист прав мігрантів.

Реєміграція — повернення на батьківщину населення, що раніше емігрувало.

Світовий ринок праці — це система відносин, що виникають між державами з приводу узгодження попиту та пропозиції світових трудових ресурсів, умов формування робочої сили, оплати праці та соціального захисту.

Питання для самоконтролю

1. У чому полягає сутність міжнародної міграції робочої сили?

2. Назвіть основні причини ММРС.
3. Які фактори обумовлюють розвиток ММРС?
4. Назвіть основні поняття, що характеризують ММРС.
5. Які ви знаєте етапи розвитку ММРС?
6. Охарактеризуйте сучасні особливості розвитку ММРС.
7. Назвіть основні види ММРС.
8. Які центри ММРС вам відомі?
9. Охарактеризуйте основні методи і рівні регулювання ММРС.
10. Які соціально-економічні наслідки ММРС?
11. У чому полягає особливість інтеграції України до світового ринку праці?

Рекомендована література

1. Гальчинський А. С. Україна: Поступ у майбутнє. — К.: Основи, 1999. — 200 с.
2. Гальчинський А. С. Суперечності реформ у контексті цивілізаційного процесу. — К.: Українські пропілеї, 2001. — 320 с.
3. Горбач Л. М., Плотніков О. В. Міжнародні економічні відносини: Підручник. — К.: Кондор, 2005. — 266 с.
4. Економіка зарубіжних країн. Навчальний посібник / За ред. Ю. Г. Козака, В. В. Ковалевського, К. І. Ржепішевського. — Київ: ЦУЛ, 2003. — 352 с.
5. В.В.Козик, Л.А. Панкова, Н.Б.Даниленко. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. — К.: Знання-Прес, 2000. — 277 с.
6. Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М., Циганкова Т.М. Міжнародна економіка: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 1999. — 152 с.
7. Международные экономические отношения / Под ред. В. Рыбалкина. — М.: ЗАО «Бизнес-школа», 1998. — 230с.
8. Мировая экономика и международные экономические отношения / Под общ. ред. Хасбулатова Р.И. — М.: Гардарики, 2006. — 671с.
9. Міжнародні економічні відносини: Система регулювання міжнародних економічних відносин / А.С.Філіпенко, І.В.Бураковський, В.С.Будкін та інші. — К.: Либідь, 1994. — 365с.
10. Міжнародні економічні відносини: Підручник / За ред. І. М. Школи. — К.: КНЕУ, 2003. — 589с.
11. Міжнародна економіка: Підручник / А. П. Румянцев, Г. Н. Климко, В.В.Рокоча та ін.; за ред. А. П. Румянцева. — К.: Знання-Прес, 2003. — 447 с.
12. Міжнародна економіка: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / За ред. А. М. Поручника. — К.: КНЕУ, 2004. — 286с.
13. Миклашевская Н. А., Холопов А. В. Международная экономика: Учебник. — М.: Изд-во МГУ; Дело и сервис, 2004. — 352с.
14. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран: Учебник / Под ред. В.П.Колесова и М.Н.Осьмовой. — М.: Флинта: МПСИ, 2000 — 480с.
15. Одягайло В.М. Міжнародна економіка: Навч. посіб. — К.: Знання, 2005. — 397 с.
16. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. — К КНЕУ, 2003. — 948с.
17. Сальваторе Доминик. Международная экономика. — М.: ИВЗСУ, 1998.- 714с.

18. Україна в процесах міжнародної інтеграції / За ред. д-ра екон. наук В. Р. Сіденка. — Х.: Форт, 2003. — 280 с.

19. Філіпенко А.С. МЕВ: історія: Підручник. — К.: Либідь, 2006. — 392с.

20. Чужиков В. І. Регіональні інтеграційні стратегії постсоціалістичних країн Європи: монографія. — К.: ТОВ «Кадри», 2003. — 297 с.

ТЕМА 9

МІЖНАРОДНІ НАУКОВО-ТЕХНІЧНІ ЗВ'ЯЗКИ

1. Світовий ринок технологій.
2. Міжнародні некомерційні науково-технічні зв'язки.
3. Міжнародне спільне проведення науково-технічних досліджень.
4. Міжнародні комерційні науково-технічні зв'язки.
5. Ліцензійна торгівля технологіями між країнами.
6. Інші форми технологічного обміну.
7. Міжнародне регулювання передачі технологій.

Мета — розкрити сутність світового ринку технологій та науково-технічних зв'язків. Пояснити форми технологічного обміну та проблеми його регулювання.

Міні-лексикон: *технологія*, міжнародний технологічний обмін, патент, ліцензія, копірайт, товарна марка.

1. Світовий ринок технологій

Технологія — сукупність знань про використання або удосконалення машин, устаткування, що забезпечують обробку, виготовлення, зміну стану, якості і форми сировини, матеріалів або напівфабрикатів, а також про реалізацію продукції.

Міжнародні документи ООН трактують поняття «*технологія*»:

— набір конструкторських рішень, методів і процесів виробництва товарів і надання послуг;

— матеріалізовану або упредметнену технологію (машини, устаткування і т. д.)

У практиці міжнародної торгівлі використовуються різні терміни, що відносяться до обміну науково-технічними знаннями, такі як «міжнародний обмін результатами науково-технічної діяльності», «міжнародний технологічний обмін», «обмін промисловою технологією», «передача технологій» і т.д. Ці терміни за своїм змістом вважаються тотожними.

Міжнародний технологічний обмін — це сукупність економічних відносин між іноземними контрагентами з приводу використання ре-

зультатів науково-технічної діяльності, що мають наукову і практичну цінність.

Основні *передумови*, що обумовлюють бурхливий розвиток міжнародного обміну технологіями:

— на рівні країни — це нерівномірність розвитку країн, світового господарства в науково-технічній сфері, що може бути пов'язане з недостатнім обсягом витрат на НДДКР у деяких країнах і з розходженням цілей їхнього застосування;

— на рівні підприємств придбання технології сприяє рішенням конкретних економічних і науково-технічних проблем; подоланню вузькості науково-технічної бази, недоліку виробничих потужностей і інших ресурсів; одержанню нових стратегічних можливостей у розвитку.

Економічна доцільність експорту технології це:

— джерело одержання доходів;
— форма боротьби за товарний ринок;
— спосіб обійти проблеми експорту відповідного товару;
— спосіб установа контролю над закордонною фірмою через участь у прибутках, виробництві, і т.п.;

— можливість доступу до іншої технології через «перехресне ліцензування»;

— можливість більш ефективного удосконалювання об'єкта ліцензії за участю покупця і т. д.

Економічна доцільність імпорту технології це:

— доступ до нововведень високого технічного рівня;
— засіб економії витрат на НДДКР;
— засіб зменшення валютних витрат на товарний імпорт;
— забезпечення використання національного капіталу і робочої сили;
— умова розширення експорту продукції, що випускається за іноземними технологіями;
— гарантія освоєння продукту або процесу за допомогою продавця і т.д.

Основними центрами, де сконцентровані світові технологічні ресурси є США, Японія і країни Західної Європи (зокрема члени ЄС).

Однак останнім часом стрімко збільшується кількість науково-технічних працівників і зміцнюються позиції в області високих технологій країн, що раніш вважалися країнами «третього світу».

Унаслідок збільшення інтелектуальної еліти «третього світу» усе більше завойовує позиції в деяких передових галузях промисловості. Наприклад, витрати на експлуатацію заводу напівпровідників у Східній Азії з її великою пропозицією робочої сили, зростаючим бізнесом, приблизно в 5 разів нижче, ніж у Японії і США і майже на третину нижче, ніж у Європі.

Найбільший вплив у цій сфері робить Східна Азія. Вони мають рівень грамотності вище, ніж у США. Південна Корея, що була в 1960 р. на рівні країн Африки, обігнала Англію за показниками ВНП.

Східноазіатські і латиноамериканські ринки вже мають велике значення для багатьох американських експортерів, особливо виробників дорогих споживчих товарів і засобів виробництва, тому що Японія і Європа переживають спад. За 5 останніх років обсяг американського експорту в Мексику виріс майже в 3 рази і ще більше після створення інтеграційного об'єднання НАФТА.

Україна в цьому плані переживає далеко не кращі часи. Глибока економічна і соціальна криза призвела до того, що досить значимий технологічний і науковий потенціал України використовується не цілком. Більш того, щорічно наукову сферу залишають 30 тис. вчених і фахівців. Тільки 1 % промислових підприємств України займаються освоєнням нових технологій.

Світовий ринок технологій можна підрозділити на 4 сегменти:

- ринок патентів і ліцензій;
- ринок науково— і технологічно ємної продукції;
- ринок високотехнологічного капіталу;
- ринок науково-технічних фахівців.

На промислово розвинуті країни приходить близько 90 % світового ринку технологій, у т.ч. більше 60 % приходить на США, Японію, Великобританію, Німеччину і Францію. Велика частина торгівлі ліцензіями приходить на наступні галузі: електротехнічна й електронна промисловість — 19 %, загальне машинобудування — 18 %; хімічна промисловість — 17,4 %, транспортне машинобудування — 10,2 %.

Особливості сучасного світового ринку технологій:

1. Світовий ринок технологій сприяє інтелектуалізації світової економіки в цілому.

2. Головними суб'єктами виступають ТНК, у яких відбувається спільне використання результатів НДДКР материнськими і дочірніми компаніями, у результаті чого світовий ринок технологій розвинутий краще національного. Близько 2/3 світового технологічного обміну приходить на внутріфінансовий обмін ТНК. Більш 60 % ліцензійних надходжень промислово розвинутих країн приходить на частку внутрікорпоративних надходжень (у США — 80 %).

3. Найбільші ТНК зосереджують дослідження у своїх руках, що сприяє монополізації світового ринку технологій (приблизно 90 %);

4. Стратегія поведінки ТНК на світовому ринку технологій стосовно незалежних фірм і країн визначається життєвим циклом технологій:

- 1 етап — продаж готової продукції, зробленої за новою технологією;
- 2 етап — технологічний обмін супроводжується або здійснюється у формі прямих іноземних інвестицій;
- 3 етап — чисте ліцензування.

5. Технологічний розрив між різними групами країн, спричиняє багатоступінчасту структуру світового ринку технологій:

- високі технології (унікальні, прогресивні) обертаються між про-

мислово розвинутими країнами;

— низькі (морально застарілі) і середні (традиційні) технології промислово розвинутих країн є новими для країн, що розвиваються і колишніх соціалістичних країн.

Технології створювані в розвинутих країнах — праце- і ресурсномісткі, але капіталоозаощаджуючі; технології країн, що розвиваються — працеозаощаджуючі, але ресурсо— і капіталомісткі.

Таким чином, міжнародна торгівля технологіями на практиці обмежена розвитком адаптаційних можливостей у їхньому застосуванні в тій або іншій країні.

6. Світовий ринок технологій має специфічну нормативно-правову базу свого функціонування (Міжнародний кодекс поведіння в області передачі технологій), а також міжнародні органи регулювання (Угода всесвітньої торговельної організації з аспектів прав на інтелектуальну власність, комітет з передачі технологій Конференції ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД), Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОІВ), координаційний комітет з контролю за експортом (КОКОМ), Нарада фахівців з безпеки технології (СТЕМ)).

У міжнародній економіці *носіями технології* можуть виступати такі фактори виробництва:

— товар — у випадку міжнародної торгівлі високотехнологічними товарами;

— капітал — у випадку міжнародної торгівлі високотехнологічними капіталомісткими товарами;

— праця — у випадку міжнародної міграції висококваліфікованих науково-технічних кадрів;

— земля — у випадку торгівлі природними ресурсами, для розробки яких використане новітнє науково-технічне досягнення.

У міжнародний технологічний обмін залучені всі чотири сфери людської діяльності: наука, техніка, виробництво і керування.

Будучи обмеженою складовою світової економічної інтеграції, науково-технічне співробітництво має свою специфіку, форми і методи, обумовлені самою природою науки і техніки.

Сучасні міжнародні науково-технічні зв'язки — це комплекс найрізноманітніших відносин, що виникають як на рівні організацій, підприємств, об'єднань підприємств, так і на рівні держав і міждержавних організацій. Вони здобувають різні форми обміну, співробітництва, що розвиваються, удосконалюються, доповнюють один одного. Обмін науково-технічними досягненнями може бути як *безкоштовним*, так і *комерційним*.

2. Міжнародні некомерційні науково-технічні зв'язки

По каналах міжнародних зв'язків в області обміну науково-технічними

досягненнями відбувається передача науково-технічної інформації у формі знань і технології, тобто навичок, способів виробництва, конструкцій нових виробів.

Обмін новими знаннями дає можливість потенційним партнерам з науково-технічного обміну орієнтуватися в напрямках розвитку науки і техніки, одержувати загальні дані про наявні досягнення в різних галузях науки і виробництва.

Передача науково-технічної інформації відбувається в основному на некомерційній основі і створює можливості для розвитку майбутньої торгівлі технологіями.

Найважливішими формами некомерційних науково-технічних зв'язків є: обмін науковими і технічними знаннями через особисті контакти вчених і фахівців, науково-технічні публікації, міжнародні виставки і ярмарки, рекламу, некомерційну передачу технічних знань країнам, що розвиваються, некомерційні потоки технологій у структурах приватних фірм.

Технологічна допомога країнам, що розвиваються, у залежності від кількості країн, що беруть участь у проекті може бути:

двостороння — здійснюється за угодами між урядами країни-донора і країни-одержувача допомоги;

багатобічна — здійснюється декількома країнами у відношенні до однієї країни-одержувача.

До розряду багатобічної відноситься і технологічна допомога по лінії міжнародних організацій.

Однією з перших міжнародних організацій, що стала надавати технічну допомогу країнам, що розвиваються, стала Програма розвитку ООН.

Великі програми здійснюють також МВФ, Світовий банк, і практично всі інші організації.

Розвиток такого прогресивного явища як некомерційний обмін науково-технічними знаннями в міжнародному масштабі стримується низкою факторів:

- мілітаризація наукових досліджень;
- власники науково-технічних кадрів засекречують або оформляють як власність роботодавця всі винаходи;
- універсальна попередня цензура публікацій науковців.

В області некомерційної технічної допомоги країнам, що розвиваються, часто спостерігається інвестування засобів у технології вчорашнього дня. У такий спосіб країни, що передають технології заробляють іноді суми, що перевищують допомогу.

3. Міжнародне спільне проведення науково-технічних досліджень

Науково-технічне співробітництво організацій і підприємств, розташованих у різних країнах, або ж державних організацій і структур має своєю метою досягнення визначеного результату, у якому зацікавлені всі ці сторони. При цьому відбувається об'єднання усіх або частини матеріальних, фінансових ресурсів, науково-дослідних кадрів, результатів попередніх розробок кожної сторони. Через цю форму міжнародних зв'язків досягається як економія ресурсів на досягнення результатів, так і скорочення ризику у випадку невдачі. Отриманими в процесі співробітництва науково-технічними знаннями і результатами мають право користуватися всі учасники відносин. Ступінь участі в кінцевому результаті звичайно визначається пропорційно частці участі у виконаних роботах.

Основними *формами* науково-технічного співробітництва є:

- координація наукових і технічних досліджень;
- спільне проведення досліджень;
- кооперація робіт в області наукових і технічних досліджень.

Поряд із застосуванням цих основних форм науково-технічне співробітництво здійснюється також через проведення наукових і технічних досліджень за замовленням, надання технічної допомоги і послуг науково-технічного характеру, навчання і стажування фахівців.

Доцільні форми співробітництва визначаються в кожному конкретному випадку, виходячи з цілей і змісту робіт. По можливості перевагу віддають кооперації, що забезпечує більш прискорене, в порівнянні з іншими формами співробітництва, впровадження й освоєння результатів виконаних у ході спільних робіт досліджень і проектів. Для посилення переваг і ослаблення недоліків окремих форм співробітництва часто використовуються їхні різні сполучення.

Для юридичного оформлення відносин, що виникають при здійсненні науково-технічного співробітництва, складають:

— міжнародні угоди, предметом яких може бути співробітництво в проведенні наукових і технічних досліджень з обраних проблем, створення тимчасового колективу, спільної лабораторії, міжнародної науково-технічної організації;

— цивільно-правові договори або контракти між організаціями різних країн, предметом яких може бути проведення наукових і технічних досліджень на основі кооперації або за замовленням, створення тимчасових колективів або лабораторій, ліцензійні договори.

4. Міжнародні комерційні науково-технічні зв'язки

У більшості країн нова технологія *захищається* одним або декількома правовими інструментами:

1. Патент — посвідчення, видане компетентним урядовим органом винахідникові, що засвідчує його монопольне право на використання цього винаходу. Термін дії патенту 15-20 років і тільки на території тієї країни, де він виданий.

2. Ліцензія — дозвіл, виданий власником технології (ліцензіаром), захищеної або незахищеної патентом, зацікавленій стороні (ліцензіату) на використання цієї технології протягом визначеного часу і за визначену плату.

3. Копірайт (право відтворення) — ексклюзивне право автора літературного, аудіо— або відео-твору на показ і відтворення своєї роботи.

4. Товарна марка — символ визначеної організації, що використовується для індивідуалізації виробника товару і який не може бути використаний іншими організаціями без офіційного дозволу власника.

Патентна система захисту прав промислової власності.

Патент засвідчує визнання пропозиції винаходом, авторство на винахід і виключне право патентовласника на винахід. Це право патенто- власник може реалізувати наступними діями:

- виготовляти патентовані вироби;
- застосовувати патентовані вироби у виробництві;
- комерційно реалізувати патентовану продукцію;
- передавати усі права або їхню частину іншій особі;
- монопольно ввозити патентовані вироби на територію країни дії охоронного документа або дозволити іншим особам таке ввезення;
- виконувати патентне маркування виробів або їхнього упакування (проставляти на них слова «патент» і його номер).

Уперше патенти і привілеї, що зберігають права винахідника, були введені в Англії в 1623 році. Пізніше — у США (1787 р.), у Франції (1791 р.), у Росії (1812 р.), Голландії (1817 р.), Іспанії (1820 р.).

З розвитком капіталістичного способу виробництва патентна система удосконалювалася, але основні її принципи збереглися дотепер. До них відносяться:

- виключне право патентовласника на використання об'єкту промислової власності;
- необхідність сплати мита за видачу і підтримку патенту;
- територіальна обмеженість патентних прав;
- система критеріїв патентоспроможності об'єкта промислової власності.

Часткова передача прав на об'єкт промислової власності й умови цієї передачі оформляються ліцензійними угодами. Держави, що ввели

патентну систему, із самого початку її дії передбачають законодавчу сплату мита за надання виключних прав. Частина отриманих у такий спосіб засобів витрачається на утримання апарату спеціально створених патентних відомств. Патент, виданий якою-небудь країною, діє тільки на території цієї країни. Хоча зараз вже існують міжнародні угоди, що дають можливість одержувати патенти, які захищають права його власника відразу в декількох країнах.

Патентна система висувала низку вимог до об'єкта промислової власності, без задоволення яких патент не видавався. Ці вимоги мінялися, доповнювалися в процесі розвитку патентного законодавства, але основні діючі критерії патентоспроможності збереглися. До них відносяться:

1. Технічне рішення задачі. Винаходами визнаються тільки ті з них, що зв'язані зі створенням нових і удосконаленням існуючих машин, устаткування, приладів, апаратів, технологічних процесів, із створенням нових речовин і способів їхнього одержання, із способами лікування хвороб і т.п. Не визнаються об'єктами, що підлягають патентному захисту, рішення, що носять організаційний або управлінський характер, математичні розрахунки, програмні продукти і т.п., тобто такі, котрі неможливо відтворити машинним способом.

2. Новизна. Захищається патентом тільки той об'єкт промислової власності, який є невідомим в усьому світі. Для перевірки відповідності винаходу цьому критерію, виконується перевірка всіх опублікованих джерел інформації, у тому числі і патентних описів. Характерною рисою дії цього критерію є те, що відкрите повідомлення, що розкриває сутність винаходу, зробленого автором до подачі заявки на патент, перешкоджає одержанню патенту. При цьому під таким повідомленням мається на увазі стаття, брошура, книга, усний виступ на конференції, розташування винаходу на виставці, випуск і продаж виробу з використанням винаходу.

3. Винахідницький рівень технічного рішення. Означає перевищення рівня звичайного інженерного рішення. Цей критерій патентоспроможності є досить невизначеним, залежить від ряду суб'єктивних факторів і викликає багато суперечок.

4. Практична застосовність має на увазі можливість промислового використання винаходу. По видах об'єктів, у яких вони можуть бути застосовані, патентоспроможні винаходи поділяються :

— пристрої, що характеризуються конструктивними або схемними ознаками;

— способи, що повинні бути представлені послідовністю операцій у часі;

— речовини, що характеризуються складом і співвідношенням інгредієнтів.

Найпоширенішим винаходом є комбінаційний винахід — якісно нове сполучення відомих елементів, що дає новий ефект.

Поряд із звичайними патентами законодавство різних країн визнає деякі

спеціальні їхні види:

1. Додатковий патент — видається на удосконалення, основний патент на яке ще не втратив силу.

2. Залежний патент — може бути отриманий як звичайний патент, але його не можна використовувати без дозволу власника іншого, «керуючого» патенту, через тісну залежність винаходів — об'єктів цих патентів і для виключення можливості порушення прав власника керуючого патенту.

3. Ввізні патенти — видаються на винаходи, уже захищені діючими патентами в іншій країні. Процедура їхнього оформлення більш спрощена, не потрібно доказів критерію світової новизни, досить місцевої.

4. Підтверджені (зарєєстровані) патенти видаються в країнах, де не видаються звичайні національні патенти. Їхнє походження зв'язане з колишньою колоніальною політикою (в основному це країни — колишні колонії Великобританії).

5. Хибні патенти — використовуються в боротьбі з конкурентами. До них відносяться:

— паперові, котрі припускають патентування або неіснуючих, або тільки намічених винаходів з області техніки, у якій очікується поява патентоспроможних винаходів у фірми-конкурента;

— патенти, що дезінформують, котрі використовуються для того, щоб направити дослідження конкурента на помилковий шлях;

— зонтичні патенти, у яких використовується настільки широка формула винаходу, що вона закриває можливість для конкуруючих фірм у цілому ряді галузей техніки.

Хибні патенти одержати дуже важко.

Для одержання патенту необхідно направити в спеціальний компетентний орган заявку. Іноземні заявники при оформленні патенту користуються послугами патентного повірника або агента.

Заявка на патент включає наступні документи:

— заява, підписана автором або його представником;

— опис винаходу до патенту з формулою винаходу;

— анотація винаходу, призначена для розміщення в бюлетені патентного відомства;

— заява про надання права конвенційного пріоритету;

— декларація про авторство (США, Канада);

— квитанція про сплату заявочного мита.

Патентним правом різних країн передбачається кілька **систем експертизи матеріалів і видачі патентів**: явочна (реєстраційна), перевірна (дослідницька), проміжна (відкладена, відстрочена).

При **явочній системі** розгляд заявки патентним відомством закінчується попередньою експертизою (перевіркою заявки на відповідність формальним вимогам). Після чого заявник одержує патент. У випадку виникнення претензій із приводу порушення прав, питання про відпові-

дність заявленої пропозиції критеріям патентоспроможності вирішується в суді (Бельгія, Іспанія, Італія, Греція і деякі країни, що розвиваються.). **Перевага явочної системи** — швидкість одержання патенту. **Недолік** — необхідність уточнення новизни, технічного значення, сфери дії патенту заявником, що створює незручності для приватних осіб і дрібних підприємств, у яких немає достатньої кваліфікації для таких перевірок.

При **перевірочній системі** патентне відомство піддає заявку ретельній експертизі на новизну і на відповідність іншим критеріям патентоспроможності. Патент, що пройшов таку систему перевірки користується великою довірою. (США, Швеція, Індія й ін.). У ряді країн (Нідерланди, Німеччина, Японія, Австралія) вона доповнюється уведенням **відкладеної експертизи**. При всіх перевагах ця система збільшує час одержання патенту, а значить стримує упровадження винаходу. Уведення відкладеної експертизи зблизило явочну і перевірочну системи видачі патентів. Заявка перевіряється на відповідність формальним вимогам і не пізніше 18 місяців із дня подачі публікується. А розгляд заявки і видача патенту можуть бути відкладені на термін від 2 до 7 років.

Термін володіння патентом визначається законодавством кожної країни і коливається від 5 до 20 років. Але реально терміни дії патенту мають тенденцію до скорочення. Причинами є швидкий розвиток НТП, поява в конкурентів нових винаходів, що знецінюють діючі, а також небажання патентовласників платити мита за підтримку патенту, що зростають прогресивно протягом терміну дії.

Форми міжнародної передачі технології

Основними **формами передачі** технології є:

1. Патентні угоди — міжнародна торговельна угода, за якою власник патенту уступає свої права на використання винаходу покупцеві патенту.

2. Ліцензійні угоди — міжнародна торговельна угода, за якою власник винаходу або технічних знань надає іншій стороні дозвіл на використання у визначених межах своїх прав на технологію.

3. «Ноу-хау» — надання технічного досвіду і секретів виробництва, що включають знання технологічного, економічного, адміністративного, фінансового характеру, використання яких забезпечує визначені переваги (звичайно комерційно коштовні, але не запатентовані винаходи).

4. Франчайзинг — надання прав на використання торговельної марки або фірмової назви, а також надання послуг з технічної допомоги, підвищення кваліфікації робочої сили, організації торгівлі і керування.

Крім того, на комерційних умовах технологія передається між країнами в рамках угод про промислове співробітництво, про науково-технічну і виробничу кооперацію, про інвестиційне співробітництво й у багатьох інших організаційно-правових формах.

У міжнародній практиці найчастіше зустрічаються патентні ліцензії з одночасною передачею ноу-хау і наданням технічної допомоги в налаго-

дженні виробництва. Друге місце займають ліцензії на ноу-хау, тільки третє — чисто патентні ліцензії, що не передбачають передачі ноу-хау. Це обумовлюється, зокрема, тим, що при сучасному рівні розвитку техніки освоєння більшої частини винаходів без надання ноу-хау, тобто досвіду і знань, якими розташовує фірма-продавець, або взагалі неможливо, або веде до непродуктивних витрат часу і засобів, тому ноу-хау є основним об'єктом не тільки ліцензій, але й інших форм передачі технології.

При укладанні договорів на ноу-хау, не діє патентний захист, тому особливе значення в даному виді ліцензійних угод мають умови про нерозголошення ноу-хау, як у період терміну дії ліцензійної угоди, так і після його закінчення. У цьому зв'язку іноді в угоді навіть обумовлюється порядок ознайомлення з ноу-хау співробітників ліцензіата.

Самостійною формою ліцензійних угод є **контракти на використання товарного знаку — франчайзинг**. Розміри платежів за цими контрактах коливаються від 1,5 до 12 % сумарних річних продажів. Відмітною рисою франчайзингу є сегментування ринку щоб уникнути конкуренції між його окремими одержувачами. Операції з франчайзингу проводяться, як правило, між великими компаніями і дрібними фірмами або приватними особами, що звичайно тільки починають бізнес.

У даний час франчайзинг широко застосовується в міжнародних економічних відносинах. У США, де франчайзинг уперше з'явився й одержав широке поширення, ці угоди підрозділяються на три види:

— **франчайзинг продукту і торговельної марки**, що передбачає реалізацію дилером товарів головної компанії винятково під її товарним знаком. У цьому випадку дилер спеціалізується тільки на продукції даної компанії, що характерно для продажу бензину, автомобілів;

— **комплексний франчайзинг**, що передбачає надання дилерові головною компанією права на використання товарного знаку, розробку маркетингової стратегії і технології бізнесу, підготовку посібника з експлуатації, контроль якості продукції. Такий вид угод розповсюджений у сфері ресторанного бізнесу, рентингу та ін.;

— **роздрібний франчайзинг**, що практикується при продажі будівельних матеріалів, меблів, побутової апаратури й ін.

У міжнародній практиці звичайно використовуються два перших види угод. Особливо широко використовують франчайзинг американські фірми.

Приймаюча країна одержує чималі вигоди від франчайзингу, тому що вона здобуває управлінський досвід і технічні знання. У той же час вигоди має і франчайзер, оскільки йому надається можливість контролювати ринок даної країни з мінімальними капітальними витратами.

Самостійною і дуже розповсюдженою формою міжнародного технологічного обміну є **інжиніринг**, що являє собою сукупність видів діяльності, спрямованих на оптимізацію інвестицій або мінімізацію витрат, зв'язаних з реалізацією проектів різного призначення.

5. Інжиніринг — надання технологічних знань, необхідних для при-

дбання, монтажу і використання куплених або орендованих машин і устаткування.

Інжиніринг — це послуги з використання технологічних і інших науково-технічних розробок. У цьому полягає його відмінність від ліцензійної торгівлі, де об'єктом купівлі-продажу є сама технологія. Отже, інжиніринг є лише непрямою формою передачі технології.

Інжинірингові послуги можна підрозділити на три групи:

1) послуги з підготовки виробництва:

— передпроектні послуги (соціально-економічні дослідження, вивчення ринку, польові дослідження, топографічна зйомка, дослідження ґрунтів, розвідка корисних копалин, підготовка техніко-економічних обґрунтувань і т.п., а також консультації і нагляд за проведенням зазначених робіт);

— проектні послуги (складання генеральних планів і схем, робочих креслень, технічних специфікацій і т.п., а також консультації і нагляд);

— післяпроектні послуги (підготовка контрактної документації, ведення проекту, нагляд і інспекція за здійсненням робіт, керування будівництвом, приймально-здавальні роботи і т.п.);

2) послуги з організації процесу виробництва і керування підприємством;

3) послуги із забезпечення реалізації продукції.

Існує три основних методи будівництва, відповідно до яких розрізняється зміст контрактів на надання інжинірингових послуг.

При першому методі велика частина робіт здійснюється персоналом замовника або місцевих фірм. У цьому випадку іноземна інжинірингова фірма виступає звичайно лише як консультант і не несе відповідальності за здійснення проекту.

Другий метод припускає виконання іноземною інжиніринговою фірмою більшої частини або всіх інжинірингових послуг і, відповідно, її відповідальність за виконання проекту.

Третій метод застосовується при будівництві об'єктів «під ключ», коли інжинірингові послуги надаються генеральним підрядником, як складова частина всього комплексу послуг. Спеціалізовані інжинірингові фірми можуть залучатися як субпідрядні організації.

Міжнародний контракт на надання інжинірингових послуг включає ряд обов'язкових пунктів, що регулюють основні умови участі інжинірингової фірми в будівництві об'єктів за кордоном. До них відносяться:

— зобов'язання інжинірингової фірми і замовника з додатком переліку робіт;

— терміни і графіки виконання робіт;

— чисельність і склад персоналу інжинірингової фірми, що приймає участь у роботах за контрактом;

— ступінь відповідальності сторін за порушення ними договірних зобов'язань;

- умови і ставки оплати;
- умови укладання субпідрядних контрактів і ін.

Укладання контракту на надання інжинірингових послуг найчастіше відбувається в результаті проведення торгів. При оплаті інжинірингових послуг використовуються три основних методи.

1. Погодинна оплата на базі ставок заробітної плати інженерів-консультантів.

Цей метод застосовується для оплати таких видів персональних послуг, як консультування, навчання фахівців, і інших робіт незмінного характеру, обсяг яких найчастіше неможливо визначити.

Ставки оплати праці і розміри коефіцієнта змінюються в залежності від національної ознаки, а також престижу і досвіду роботи даної фірми.

2. Оплата фактичних витрат, плюс фіксована винагорода.

Цей метод застосовується при проведенні інжинірингових робіт з невизначеними заздалегідь обсягом і структурою. При даному методі оплати замовник відшкодовує інжиніринговій фірмі усі фактичні витрати, як прямі, так і накладні, і відповідно до умов контракту виплачує фіксовану суму або відсоткову надбавку, установлену з урахуванням загального обсягу роботи, кон'юнктури й інших факторів. Частка такої надбавки в сукупних витратах інжинірингової фірми коливається від 10 % для особливо великих проєктів, до 25 % для невеликих проєктів.

3. Оплата у відсотках від вартості будівництва.

Цей метод застосовується при наданні всього комплексу інжинірингових послуг (повний інжиніринг). На міжнародному ринку даний тип контрактів займає ведуче місце, тому цей метод оплати часто використовується при визначенні ціни інжинірингових послуг в експортних угодах.

Ціни на експортовані інжинірингові послуги звичайно вище внутрішніх на 40-50 % для імпортерів у промислово розвинутих країнах, і в два рази, для імпортерів у країнах, що розвиваються. Така цінова політика обумовлюється, з одного боку, підвищеним попитом на інжинірингові послуги в країнах, що розвиваються, а з іншого боку — фактичною монополією на надання цих послуг з боку промислово розвинутих країн.

5. Ліцензійна торгівля технологіями між країнами

Предметами ліцензій (стосовно до технологічного обміну можуть бути):

- запатентовані винаходи;
- промислові зразки;
- товарні знаки;
- ноу-хау.

У залежності від об'єкта ліцензії можуть бути патентні і безпатентні.

Крім того, ліцензії можуть бути:

- *самостійні («чисті»)* — припускають передачу технології неза-

лежно від їхнього матеріального носія;

— **супутні** — мають залежний характер і надаються з укладанням контракту на будівництво підприємства, постачання технологічного устаткування, надання консультаційних послуг.

Існує 3 основних види ліцензій :

— **проста ліцензія** — продавець (ліцензіар) залишає за собою право самостійно використовувати об'єкт ліцензії і надавати аналогічні ліцензії третім особам. Використовуються в основному в сфері виробництва товарів широкого вжитку, де важко здійснити точний облік виробленої продукції, потреба в якій настільки велика, що наявність декількох покупців (ліцензіатів) на одному ринку не приводить до зіткнення їхніх інтересів;

— **виняткова ліцензія** — ліцензіату надаються виключні права на використання об'єкта ліцензії на умовах, визначених у договорі. Ліцензіат не може надавати аналогічні ліцензії третім особам, однак може

самостійно використовувати об'єкт ліцензії або продавати ліцензії третім особам на умовах, що не суперечать умовам першої угоди. Для виняткових ліцензій характерно максимальне звуження території, на якій можуть використовуватися передбачені в угоді права. Найбільш розповсюджений у міжнародній практиці вид ліцензій;

— *повна ліцензія* — ліцензіар цілком позбавляється права на використання об'єкта ліцензії протягом терміну дії договору. Звичайно такі ліцензії продаються малими фірмами.

Продаж ліцензій здійснюється за допомогою укладання ліцензійної угоди.

Ліцензійна угода — це договір за яким ліцензіар (продавець) надає ліцензіату (покупцеві) дозвіл або право на використання об'єкта ліцензії за визначену винагороду. При цьому право власності на предмет ліцензійної угоди залишається за ліцензіаром, а ліцензіат одержує право на його використання при конкретних умовах протягом визначеного терміну.

Ліцензійні платежі (ціна ліцензії) підрозділяються на періодичні (роялті) і одноразові (паушальні).

Періодичні платежі (роялті) — це періодичні відчислення від доходів покупця на протязі періоду дії угоди. Вони встановлюються у вигляді певних фіксованих ставок (у відсотках) і виплачуються ліцензіатом через узгоджені відрізки часу.

Винагорода у вигляді паушального платежу є капіталізацією роялті, тобто його достроковою одноразовою виплатою, що може розраховуватися за формулою:

де Π — розмір паушального платежу;

Rg — дисконтована вартість можливих (планованих) роялті у рік t ;

n — термін дії ліцензійної угоди;

Rs — ставка роялті у % від вартості чистих продажів;

St — річна вартість чистих продажів;

V — ставка дисконту.

Ціна ліцензії також може визначатися за формулою:

$$C_p = \sum_{i=1}^n V_i \cdot Z_{i-1} \cdot P_i$$

(9.2)

де V_i — обсяг випуску продукції в i -му році;

Z_i — ціна одиниці продукції в i -му році; p —

розмір роялті в i -му році;

T — термін дії угоди (без врахування терміну освоєння ліцензії).

Роялті можуть визначатися різними способами:

— із вартості виробленої за ліцензією продукції;

— із суми продажу ліцензованої продукції;

— з одиниць випущених чи реалізованих виробів у вигляді відсотків;

— з кількості переробленої за запатентованим методом сировини і т.д.

Роялті є найпростішою і внаслідок цього найбільш поширеною формою платежу.

Найпоширенішим методом є визначення ставки роялті у відсотках від вартості продажів продукції:

$${}^R S = \frac{R}{m \cdot o}, \quad (9.3)$$

де RS — ставка роялті;

R — річна сума роялті;

S — річна вартість чистих продажів без урахування непрямих податків, зборів і мита.

Періодична форма платежів використовується в 90 % ліцензійних угод.

У зв'язку з можливістю зміни кон'юнктури товарного ринку або умов виробництва протягом терміну дії ліцензійної угоди іноді використовують диференційовані ставки роялті. Це залежить від коливань світових цін, змін обсягів виробництва і т.д.

Диференціація ставок застосовується з метою стимулювання ліцензіата до розширення обсягу виробництва.

Одноразові (паушальні) платежі не зв'язані за часом з використанням ліцензії, а встановлюються заздалегідь, на підставі експертних оцінок.

Паушальний платіж є твердо зафіксованою в ліцензійній угоді сумою винагороди, здійснюваний одноразово і не залежного від обсягу виробництва або збуту ліцензійної продукції.

Він визначається на основі розрахункового прибутку і являє собою середню суму роялті, що ліцензіар очікує одержати за весь термін дії ліцензійної угоди без обліку коливань цін на ринку.

Паушальна форма платежів застосовується найчастіше у випадках, коли ліцензіар не має можливості контролювати діяльність партнера за ліцензійною згодою, тобто не може перевірити його фактичний прибуток.

Паушальний платіж може виплачуватися вроздріб у визначений термін. При паушальній формі, не виникає ризик у випадку зриву виробництва, однак розмір платежу, як правило, завжди менше платежів у формі роялті.

На практиці нерідко використовуються *комбіновані платежі*, тобто коли одноразові платежі сполучаються з періодичними відрахуваннями.

Широко застосовуються ліцензійні платежі на компенсаційній основі. У цьому випадку виплата ліцензійної винагороди здійснюється у формі постачання продукції, зробленої за ліцензією.

Часто використовують обмін еквівалентними ліцензіями, тобто перехресними.

Останнім часом формою ліцензійної винагороди є також надання ліцензіару частки акцій компанії, що купила ліцензію.

6. Інші форми технологічного обміну

Важливою формою передачі технології є постачання комплектного устаткування. Постачання комплектного устаткування є не тільки постачанням товарів, але і припускає перш за все будівництво об'єктів «під ключ», тому разом з устаткуванням передаються технології у вигляді ліцензій і/або ноу-хау.

Разом з постачаннями комплектного устаткування в 80-і рр. почали активно використовуватися і інші форми технологічного обміну, при яких передача технологій здійснюється в основному опосередковано. Ці форми в спеціальній літературі часто називають новими формами інвестицій, або неакціонерними формами транснаціонального капіталу.

Найбільш простій з цих форм є укладання *субконтрактів* (subcontracts), суть яких полягає в тому, що крупні іноземні фірми дають замовлення невеликим місцевим фірмам (зазвичай в країнах, що розвиваються) на виробництво деталей або кінцевої продукції.

У обмін на гарантований місцевому виробникові збут його продукції за прийнятними для нього цінами іноземна компанія встановлює виробничі стандарти за допомогою передачі ноу-хау, модернізації устаткування і тому подібне, а надалі жорстко контролює якість продукції, що випускається. Якщо випускається готова продукція, то вона реалізується під товарним знаком іноземної фірми.

Контракти «Продажин шерінг» (production-sharing) застосовуються в основному в нафтовій промисловості. Відповідно до такого контракту іноземна компанія здійснює, наприклад в країні, що розвивається, розвідку родовища і у разі виявлення запасів, достатніх для комерційної експлуатації, надає устаткування, ноу-хау, необхідний персонал, отримуючи за це фіксовану частину продукції. Нафта, що видобувається, підрозділяється на «cost-oil» і «profit-oil»: перша (зазвичай 20-40 %) призначається для відшкодування витрат іноземній компанії на геологорозвідувальні роботи і організацію видобутку нафти, а друга — є фактичним прибутком, який в обумовленій пропорції розподіляється між іноземною компанією і державою.

У нафтовій промисловості поширені також *контракти «на обслуговування»* (service contracts), відповідно до яких іноземна компанія займається тільки геологорозвідувальними роботами і виконує свої зобов'язання до моменту виявлення нафти. Існує два типи подібних угод. До першого типу відносяться контракти, за умовами яких так званий експлуатаційний ризик несе іноземна компанія, а всі витрати з експлуатації — держава. В обмін на надані послуги іноземна компанія отримує право купувати частину нафти (частіше всього від 20 до 50 %), що видобувається, з знижкою 3-10 % від рівня світової ціни. Контракти другого типу поширені в країнах, що володіють значними запасами нафти і необхідними фінансовими ресурсами (Саудівська Аравія, Кувейт, ОАЕ і ін.). У цьому випадку експлуатаційні ризики несе уряд країни, а іноземна компанія за свої послуги отримує винагороду у розмірі фіксованої частини (зазвичай менше 1 %) від ціни бареля нафти, а також право закупівлі певної частки нафти, що видобувається, але без знижки.

Відповідно до *контрактів на управління* (management contracts) оперативний контроль за діяльністю підприємства, який зазвичай здійснюється представником власника підприємства, передається іншому підприємству. Іноземна фірма визначає найважливіші напрями діяльності підприємства. У цілому функції фірми-менеджера аналогічні адміністративним і технічним функціям з управління своєю філією: загальне управління (поточне і перспективне планування діяльності); управління фінансами; проведення адміністративної і кадрової політики; управління виробництвом; організація збуту.

Контракти на управління укладають в основному на будівництво підприємства. У цьому випадку фірма-менеджер здійснює загальний нагляд за його будівництвом, вибирає підрядників і субпідрядників.

Дуже часто контракти на управління укладають одночасно з ліцензійними угодами.

Маркетингові контрактианалогічні управлінським контрактам. Місцеві фірми передають зарубіжній фірмі відповідальність за продаж своєї продукції (або її частини) і, отже, контроль за всіма видами діяльності, зв'язаними з продажем продукції. Плата за ці послуги зазвичай приймає форму виплати певного відсотка від об'єму продажів.

По *контрактах на надання технічної допомоги* зарубіжні фірми надають технічні послуги, що мають відношення до якого-небудь специфічного аспекту діяльності місцевої фірми. Зазвичай в подібних договорах передбачаються ремонт і профілактика машин і устаткування, консультації з використання нау-хау, усунення аварій і контроль за якістю.

Разом із законними формами передачі науково-технічних знань набирають силу *кримінальні форми передачі технологій*.

Промислове шпигунство — передача, викрадання або збір з метою передачі іноземній державі або компанії відомостей в науково-технічній і виробничих сферах, що є державною або комерційною таємницею.

Технічне піратство — масовий випуск і продаж технологій- імітацій тінювими структурами (до 60 млрд. дол. в рік).

Промислове шпигунство і піратство вигідні тим, що замовник не витрачаючи великих зусиль, отримує нові розробки, на які були витрачені величезні кошти та роки роботи.

7. Міжнародне регулювання передачі технологій

Охорона прав на винаходи, промислові зразки і товарні знаки — предмет активного міжнародного регулювання. Основною міжнародною угодою в цій області є *Паризька конвенція з охорони промислової власності*. Перша редакція цієї конвенції була підписана 11 державами в Парижі в 1883 р. і надалі неодноразово переглядалася і доповнювалася. У країнах-учасниках Паризька конвенція діє в різних редакціях у залежності від того, який з її текстів ратифікований країною. Учасники Конвенції утворюють Міжнародний союз з охорони промислової власності (Паризький союз).

Паризька конвенція ставить своєю метою надання більш пільгових умов для патентування винаходів, промислових зразків, реєстрації товарних знаків іноземними громадянами і не передбачає створення міжнародного патенту, міжнародного промислового зразку і міжнародного товарного знаку.

Основними положеннями Конвенції є:

— принцип національного режиму — передбачає надання громадянам і фірмам будь-якої країни-учасниці такої ж охорони промислової власності, яка надається громадянам цієї країни і фірмам законодавством даної держави;

— право конвенціонального пріоритету — означає, що заявка, подана в країні-учасниці Конвенції, має пріоритет протягом року з моменту подачі заявки в першій країні. Це положення найчастіше застосовується на практиці і має особливе значення, оскільки при патентуванні винаходу закордоном питання про його новизну ускладнюється тим, що винахід, запатентований в одній державі, уже не є новим і, отже, непатентоспроможний в іншій країні. Країна, що володіє правом конвенціонального пріоритету, може запатентувати винахід одночасно в ряді держав;

— принцип запобігання зловживань, зв'язаних із здійсненням виключного права, наданого патентом.

Якщо патентовласник, одержавши патент на винахід у якій-небудь країні, сам не використовує і не дозволяє іншим застосовувати цей винахід, Паризька конвенція передбачає видачу примусових ліцензій на умовах, передбачених Конвенцією.

Якщо видача таких ліцензій виявиться недостатнім заходом для запобігання зловживань, може бути поставлене питання про позбавлення

прав на патент.

Ряд країн-учасниць Паризької конвенції підписали в 1891 р. Мадридську конвенцію про міжнародну реєстрацію товарних знаків, відповідно до якої в Міжнародне бюро в Женеві повинна подаватися заявка на товарний знак, що направляється у відповідні відомства країн-учасниць. Якщо не має відмови, то міжнародна реєстрація забезпечує охорону товарного знаку у всіх країнах-учасницях.

У 1973 р. у Відні був підписаний більш широкий Договір про реєстрацію товарних знаків.

У 1970 р. у Вашингтоні був укладений Договір про патентну кооперацію, що передбачає можливість складання і подачі в національне відомство міжнародної заявки в тих випадках, коли заявник бажає забезпечити охорону винаходу в декількох країнах.

Існують також і регіональні угоди, що регулюють охорону промислової власності. У 1973 р. на конференції в Мюнхені була підписана Конвенція, що передбачає видачу європейського патенту Європейським патентним відомством на основі уніфікованих правил. У кожній країні-учасниці Конвенції, за винятком країн ЄС, цей патент діє як національний, а на території ЄС (відповідно до Люксембурзької конвенції 1975 р.) — як патент Співтовариства.

Європейська патентна організація (ЄПО) була створена на основі Конвенції про видачу європейського патенту Європейським патентним відомством на основі уніфікованих правил (прийнята на Мюнхенській конференції в 1973 р., ратифікована в 1977).

Європейський патент діє 20 років, також як і національний патент у деяких або у всіх договірних державах. Може видаватися відповідно до міжнародної заявки, поданої відповідно до Договору про патентну кооперацію. (На 2012 рік членами ЄПО є 38 країн: Австрія, Албанія, Бельгія, Болгарія, Великобританія, Угорщина, Німеччина, Греція, Данія, Ірландія, Ісландія, Іспанія, Італія, Кіпр, Латвія, Литва, Ліхтенштейн, Люксембург, Македонія, Мальта, Монако, Нідерланди, Норвегія, Польща, Португалія, Румунія, Сан-Марино, Сербія, Словаччина, Словенія, Туреччина, Фінляндія, Франція, Хорватія, Чеська Республіка, Швейцарія, Швеція, Естонія).

ЄПО з 1993 р. укладає з державами-нечленами ЄПО договори про поширення дії європейських патентів на їхній території, якщо ці країни мають власне патентне відомство і прийняли закон про охорону інтелектуальної власності.

Основні цілі ЄПО: видача європейських патентів; розширення співробітництва між європейськими державами в галузі охорони винаходів; посилення патентного захисту завдяки єдиній процедурі видачі патентів.

Структура ЄПО: Європейське патентне відомство; адміністративна рада.

Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОІВ) заснована в

1970 р. у ході реалізації Конвенції про створення ВОІВ, підписаної в Стокгольмі в 1967 р (185 країн-членів).

Входить у систему ООН як спеціалізована установа. Місцезнаходження — Женева (Швейцарія).

ВОІВ керує об'єднаннями (союзами) держав і договорами в галузі охорони промислової власності (винаходи, товарні знаки):

Основні цілі ВОІВ:

— охорона інтелектуальної власності в усьому світі за допомогою співробітництва між державами і міжнародними організаціями;

— розширення адміністративного співробітництва між союзами в області інтелектуальної власності;

ВОІВ виконує наступні функції:

— укладання нових міжнародних договорів і робота з удосконалення національного законодавства в галузі заохочення охорони інтелектуальної власності в усьому світі;

— надання технічної допомоги країнам, що розвиваються;

— збирання і поширення інформації;

— підтримка при одночасному одержанні прав на винаходи, товарні знаки, промислові зразки або моделі в декількох країнах.

Членом ВОІВ може стати будь-як держава, що є членом Паризького або Бернського союзів, або членом ООН або однієї із спеціалізованих установ ООН або запрошена Генеральною асамблеєю ВОІВ приєднатися до конвенції про створення ВОІВ.

Структура ВОІВ:

1. Три адміністративних ради:

— Генеральна асамблея;

— Конференція;

— Комітет із координації.

2. Постійний комітет з інформації про промислову власність.

3. Міжнародне бюро.

Термінологічний словник

Технологія — сукупність знань про використання або удосконалення машин, устаткування, що забезпечують обробку, виготовлення, зміну стану, якості і форми сировини, матеріалів або напівфабрикатів, а також про реалізацію продукції.

Міжнародний технологічний обмін — це сукупність економічних відносин між іноземними контрагентами з приводу використання результатів науково-технічної діяльності, що мають наукову і практичну цінність.

Патент — посвідчення, видане компетентним урядовим органом винахідникові, що засвідчує його монопольне право на використання цього винаходу. Термін дії патенту 15-20 років і тільки на території тієї країни, де він виданий.

Ліцензія — дозвіл, виданий власником технології, захищеної або незахищеної патентом, зацікавленій стороні на використання цієї технології протягом

визначеного часу і за визначену плату.

Копірайт (право відтворення) — ексклюзивне право автора літературного, аудіо- або відео-твору на показ і відтворення своєї роботи.

Товарна марка — символ визначеної організації, що використовується для індивідуалізації виробника товару і який не може бути використаний іншими організаціями без офіційного дозволу власника.

Питання для самоконтролю

1. Обґрунтуйте економічну доцільність експорту та імпорту технологій.
2. Які основні особливості сучасного світового ринку технологій?
3. Що є формами некомерційних науково-технічних зв'язків?
4. Назвіть основні форми комерційних науково-технічних зв'язків.
5. Назвіть основні вимоги до об'єкта промислової власності, без задоволення яких патент не видається.
6. Які існують види патентів та ліцензій?
7. Які існують види ліцензійних платежів?
8. Назвіть інші форми технологічного обміну.
9. Охарактеризуйте міжнародні організації з регулювання науково-технічного обміну.
10. Що є основними формами науково-технічного співробітництва?

Рекомендована література

1. Белорус О. Г., Лукьяненко Д. Г. и др. Глобальные трансформации и стратегии развития: Монография. — К.: Ориане, 2000. — 424 с.
2. Гальчинський А. С. Україна: поступ у майбутнє. — К.: Основи, 1999. — 200 с.
3. Гальчинський А. С. Суперечності реформ у контексті цивілізаційного процесу. — К.: Українські пропілеї, 2001. — 320 с.
4. Гіл, Чарлз В. П. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку / Пер. з англ. — К.: Видавництво Соломії Павличко «Основи», 2001. — 856 с.
5. Глобалізація і безпека розвитку: Монографія / О.Г.Білорус, Д.Г. Лук'яненко та ін. — К.: КНЕУ, 2001. — 733 с.
6. Горбач Л. М., Плотніков О. В. Міжнародні економічні відносини: Підручник. — К.: Кондор, 2005. — 266 с.
7. Інноваційна складова економічного розвитку: Монографія/ Заред. Л. К. Безчасного. — К.: Інститут економіки НАН України, 2000. — 201 с.
8. Інноваційна стратегія українських реформ / А. С. Гальчинський, В.М.Геєць, А. К.Кінах, В. П. Семиноженко. — К.: Знання України, 2002. — 324 с.
9. Міжнародні економічні відносини: Підручник / За ред. І. М. Школи. — К.: КНЕУ, 2003. — 589с.
10. Міжнародна економіка: Підручник / А. П. Румянцев, Г. Н. Климко, В. В.Рокоча та ін.; за ред. А. П. Румянцева. — К.: Знання-Прес, 2003. — 447 с.
11. Миклашевская Н. А., Холопов А. В. Международная экономика: Учебник. — М.: Изд-во МГУ; Дело и сервис, 2004. — 352с.
12. Одягайло В.М. Міжнародна економіка: Навч. посіб. — К.: Знання, 2005. — 397 с.

13. Розенберг Дж.М. Международная торговля: Терминологический словарь. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 368 с.
14. Рокоча В. В. Міжнародна економіка: Навч. посібник; — Кн. I: Міжнародна торгівля: теорія та політика. — К.: Таксон, 2000. — 320с.
15. Рут Френклін Р., Філіпенко А. Міжнародна торгівля та інвестиції: Пер. з англ. — К.: Основи, 1998. — 743 с.
16. Сальваторе Доминик. Международная экономика. — М.: ИВЗСУ, 1998.- 714с.
17. Світова економіка: Підручник /А. С. Філіпенко, О. І. Рогач, О. І. Шнирко та ін. — К.: Либідь, 2000. — 745с.
18. Соколенко С.И. Глобальные рынки XXI столетия: Перспективы Украины. — К.: Логос, 1998. — 480с.
19. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: Монографія / За ред. Д. Г. Лук'яненка. — К.: КНЕУ, 2001. — 538 с.
20. Філіпенко А.С. МЕВ: історія: Підручник. — К.: Либідь, 2006. — 392с.

РОЗДІЛ 3

КЛЮЧОВІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

ТЕМА 10

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ (МЕІ)

1. Сутність міжнародної економічної інтеграції.
2. Фактори розвитку МЕІ і її значення.
3. Основні форми МЕІ.
4. Особливості процесів міжнародної економічної інтеграції.
5. Європейський Союз.
6. Участь України в міжнародних інтеграційних процесах.

Мета — розкрити сутність міжнародної економічної інтеграції. Визначити її основні форми, особливості, причини та наслідки. Показати участь України у інтеграційних процесах.

Міні-лексикон: міжнародна економічна інтеграція, вертикальна інтеграція, горизонтальна інтеграція, економічний союз, зона вільної торгівлі, зона преференційної торгівлі, інтеграційне об'єднання, інтернаціоналізація економіки, митний союз, спільний ринок.

1. Сутність міжнародної економічної інтеграції

Розвиток світових продуктивних сил на сучасному етапі все більше набуває характеру цілісності та безперервності їх національних елементів. Це обумовлює перевагу доцентрових сил у розвитку світового господарства та зростання відкритості національних економік, виступає каталізатором інтернаціоналізації господарського життя. Сучасний світовий економічний розвиток характеризується двома головними тенденціями. З одного боку, зростають, посилюються і домінують процеси міжнародної економічної інтеграції. Міжнародна економічна інтеграція як явище характеризується відсутністю будь яких форм дискримінації іноземних партнерів у кожній із національних економік, а як процес виявляється в стиранні відмінностей між економічними суб'єктами різних

країн.

А з іншого боку дані процеси проходять не прямолінійно, оскільки поряд з інтеграційними процесами в окремих регіонах світу мають місце й дезінтеграційні процеси, що викликані політичними, національними та релігійними причинами.

Міжнародна економічна інтеграція — якісно новий етап розвитку і форма прояву інтернаціоналізації господарського життя, що передбачає зближення і взаємоприспосовування, переплетення всіх структур національних господарств.

Міжнародна економічна інтеграція — це створення регіональних комплексів, економічних об'єднань держав із тісними взаємозв'язками національних економік, власним поділом праці, специфікою економічного розвитку і механізмом управління.

Міжнародна економічна інтеграція — це об'єктивний, усвідомлений, спрямований процес зближення, взаємоприспосовування, зрощування національних господарських систем, який володіє потенціалом саморегулювання і саморозвитку і в основі якого лежить економічний інтерес самостійних суб'єктів і міжнародний поділ праці.

МЕІ характеризується:

1. Узгодженою політикою у взаємних економічних відносинах і у відносинах з третіми країнами.
2. Процесом створення однорідного, внутрішнього злитого господарського механізму декількох країн з пріоритетом власного поділу праці.
3. Інтернаціоналізацією виробництва, процесом зближення, взаємопроникнення і переплетення національних економік.
4. Особливими механізмами регулювання через наднаціональні органи в рамках групи країн.
5. Процесом встановлення глибоких економічних зв'язків в окремих регіонах, тобто МЕІ має регіональний характер, що обумовлено нерівномірністю розвитку регіонів.

МЕІ — це вищий рівень розвитку процесу інтернаціоналізації господарського життя, що утворюється шляхом об'єднання ринків, капіталів, робочої сили, товарів і послуг.

Інтеграційні процеси носять регіональний характер і проявляються в регіонах з найрозвинутішою економікою та інтенсивним розвитком НТП:

- Західна Європа;
- Північна Америка;
- Південно-Східна Азія;
- Південна Америка.

Головні учасники і організатори інтеграційного процесу:

- держави;
- ТНК;
- партії;
- громадські організації;

- національні групи населення;
- окремі особи.

Сучасні особливості процесів МЕІ:

- динамізм у розвитку;
- нерівномірність (за регіонами, рівнем розвитку);
- розвиток поряд з дезінтеграцією;
- глобальний субрегіоналізм (дія на глобальному рівні, але поділ регіональних об'єднань на субрегіони);
- формування реальних умов розвитку світової економічної інтеграції.

2. Фактори розвитку МЕІ і її значення

Для створення економічного інтеграційного угруповання двох чи кількох країн необхідні певні політико-правові, економічні, соціально-культурні та інфраструктурні умови. Із політико-правової точки зору принципове значення мають сумісність політичних устроїв та основного законодавства країн, що інтегруються. Ключовими щодо економічних умов інтеграції є такі критерії: рівень розвитку країн, їх ресурсні та технологічні потенціали; ступінь зрілості ринкових відносин, зокрема національних ринків товарів, послуг, капіталу та праці; масштаби та перспективи розвитку економічних взаємозв'язків країн і т. ін.; важлива також інфраструктурна та соціально-культурна сумісність. При цьому процеси формування економічних інтеграційних угруповань країн мають яскраво виражену регіональну специфіку.

Слід зазначити, що економічні інтеграційні угруповання країн можуть формуватися різними шляхами:

— *«знизу-догори»*, у процесі поглиблення інтернаціоналізації та транснаціоналізації господарського життя, коли домовленостям між країнами про створення зони вільної торгівлі, митного союзу чи спільного ринку передусє тривалий період розвитку міжнародних економічних зв'язків на рівні підприємств, фірм та корпорацій. Ці зв'язки активно підтримуються на державному рівні, водночас розробляються й реалізуються широкомасштабні двосторонні проекти поглиблення міжнародного економічного співробітництва. Саме таким шляхом розвивались інтеграційні процеси у Північній Америці, насамперед, між США та Канадою;

— *«згори-донизу»*, коли з різних політичних та соціально-економічних причин створюється інтеграційне угруповання країн, які ще не повністю відповідають критеріям інтеграційної сумісності, але в процесі подальшого регульованого і скоординованого на наднаціональному рівні співробітництва досягають тієї чи іншої форми міжнародної економічної інтеграції.

Переважно таким шляхом розвивалась економічна інтеграція в Європі

через дво- і багатосторонні переговори і асоційовану участь окремих країн у діяльності інтеграційних угруповань, які вже функціонують. Зокрема, таким шляхом ідуть сьогодні країни Східної Європи, які ставлять за мету інтеграцію до Європейського Союзу. Те саме можна сказати про Мексику, її причетність до формування та розвитку Північноамериканської угоди про вільну торгівлю. Слід зауважити, що для становлення та розвитку конкретних форм міжнародної регіональної економічної інтеграції характерним є взаємозв'язок згаданих шляхів.

У цілому послідовний розвиток форм міжнародної регіональної економічної інтеграції забезпечує найповніше, найраціональніше використання економічного потенціалу країн та підвищення темпів їх розвитку.

Водночас вирішуються важливі питання соціальної політики за рахунок об'єктивно зумовленого зниження цін на основні товари та послуги та створення нових робочих місць і завдяки концентрації зусиль країн-учасниць на пріоритетних програмах соціально-економічного розвитку. Зауважимо також, що в зрілих інтеграційних об'єднаннях виробляються й реалізуються потужні та дійові механізми, інструменти забезпечення колективної економічної безпеки.

Фактори розвитку МЕІ:

1. Розвиток виробничих сил.
2. Поглиблення МПП — спеціалізація і кооперування країн сприяють їх об'єднанню.
3. Міжнародна торгівля — сприяє встановленню тісних зв'язків між країнами.
4. Науково-технічний прогрес — створює умови для більш тісних взаємозв'язків країн. Сучасна науково-технічна революція є водночас і матеріальною основою для розвитку міжнародної економічної інтеграції. Якісні зміни в продуктивних силах, поява принципово нових засобів виробництва, технологій і зміни в цьому зв'язку самого характеру і структури виробництва заходяться у протиріччя з обмеженістю національних ринків, наявністю різних міждержавних бар'єрів на шляху руху капіталів, товарів та послуг, робочої сили. Масштабність і принципово новий характер проблем сучасного всесвітнього соціально-економічного розвитку роблять неможливим чи неефективним їхнє вирішення окремими країнами, стає очевидно необхідність об'єднання різноманітних видів ресурсів. Сучасна науково-технічна революція об'єктивно зумовлює формування оптимального господарського простору, в межах якого забезпечується поява і постійне оновлення широкого асортименту товарів та послуг, прибуткове функціонування виробництва, максимальне задоволення зростаючих потреб суспільства в межах однієї чи кількох країн.
5. Соціально-економічна однорідність національних господарств — об'єднуватись можуть країни з подібними соціально-економічними ознаками. На сучасному етапі всесвітнього економічного розвитку існують дві основні моделі національної організації виробництва і зовні-

шньо економічних стосунків: ринкова і планова. Очевидно, що формування спільного господарського простору передбачає принципову подібність основ організації національного виробництва в окремих країнах, спільність умов господарювання виробників.

6. Близькі рівні економічного розвитку груп країн — об'єднуватись можуть країни з близькими рівнями економічного розвитку. Суттєві розбіжності в національних рівнях продуктивності праці, кваліфікації робочої сили, конкурентоспроможності продукції та послуг країн, що інтегруються, можуть стати основою одержання односторонніх переваг, односторонньої спеціалізації окремих національних економік, призвести до виникнення економічних та адміністративних бар'єрів на шляху формування спільного господарського простору.

7. Тривалий період співробітництва — забезпечує тісні економічні зв'язки. Інтеграція є продовженням господарської взаємодії країн, її новий стан, вищий рівень економічного співробітництва. Інтеграція виникає на основі і в результаті поглиблення та розширення економічної взаємодії різних країн.

8. Спільні кордони і умови розвитку — інтеграційні об'єднання повинні бути компактними. Це суттєво інтенсифікує взаємні економічні зв'язки, знижує транспортні витрати, створює умови для реалізації великих спільних проектів співробітництва.

9. Спільність культурних і історичних традицій. Як правило, країни із спільними історичними, культурними та іншими умовами розвитку більше тяжіють до економічної інтеграції.

10. Цілеспрямована діяльність державних органів, партійних і соціальних груп і навіть окремих осіб. Ця передумова носить суб'єктивний характер і віддзеркалює об'єктивні економічні процеси, але водночас впливає на них, може деякою мірою сприяти розвиткові інтеграції чи гальмувати його.

11. Тенденції демографічного розвитку.

12. Наявність і необхідність розв'язання глобальних проблем (енергетичної, продовольчої, екологічної, використання Світового океану та космосу, економічного зростання та зростання народонаселення, економічної безпеки, роззброєння);

13. Різким скороченням відстаней за рахунок розвитку транспортно-комунікаційних мереж.

14. Ринковою «уніфікацією» економічного розвитку.

Фактори дезінтеграції:

1. Ідеологічні розбіжності.

2. Традиційні конфлікти між державами.

3. Світові релігії.

Дослідники відзначають, що у сучасному світі інтеграція та дезінтеграція розвиваються асинхронно, як два різноспрямовані процеси. При цьому дезінтеграційні явища і процеси можуть мати не тільки локальний

характер (провінція Квебек у Канаді, Шотландія та Уельс у Великобританії, Корсика у Франції, Каталонія та Країна Басків в Іспанії, Фламандці-Валони у Бельгії, північ-південь в Італії, роз'єднання Чехо- словащини на дві держави, розпад Югославії на декілька держав, дез- інтеграційні тенденції у Південній Азії, Росії тощо), але і глобальний (розпад Радянського Союзу, Ради економічної взаємодопомоги).

Інтеграція та дезінтеграція є об'єктивними взаємопов'язаними процесами. Більше того, дезінтеграція формує передумови інтеграції на нових кількісних та якісних засадах. У окремих випадках можуть скластися умови для *реінтеграції*.

Доцільно розрізнити:

- 1) повну;
- 2) часткову;
- 3) розширену реінтеграції.

У першому випадку мова йде про відновлення того чи іншого інтеграційного угруповання у попередньому складі на тих же політико-економічних засадах. Часткова реінтеграція має місце, коли об'єднуються окремі члени (учасники) інтеграційних угруповань на попередніх принципах або всі учасники, але на якісно нових засадах. Розширена реінтеграція характеризується включенням у інтеграційні об'єднання, що відновлюються, нових учасників.

Цілі МЕІ:

1. Можливість регулювання соціально-економічних процесів на регіональному рівні.

2. Забезпечення економічної і політичної консолідації та міжнародної економічної і воєнної безпеки.

3. Досягнення найвищої ефективності виробництва.

4. Здійснення регіональної соціально-економічної політики.

5. Вирішення соціально-економічних проблем на колективній основі.

6. Насичення ринку товарами.

7. Забезпечення робочою силою.

Значення МЕІ:

1. Це вищий рівень економічної цілісності.

2. Передумова економічної єдності всього світу.

3. Обумовлює інтенсивний розвиток МЄВ.

4. Регулює МЄВ у межах інтеграційного об'єднання.

5. Створює основу удосконалення МЄВ шляхом забезпечення вільного руху товарів, послуг, капіталів, робочої сили.

3. Основні форми МЕІ

У широкому розумінні *міжнародну економічну інтеграцію визначають і як відносини, і як процес*. Інтеграцію в першому розумінні можна

тлумачити як відсутність будь-якої форми дискримінації іноземних партнерів у кожній із національних економік. У такому плані міжнародна економічна інтеграція розглядається як найвищий рівень розвитку МЕВ. Як процес, інтеграція проявляється в ліквідації відмінностей між економічними суб'єктами — представниками різних держав. На *мікрорівні* вирізняють *горизонтальну* і *вертикальну* інтеграцію.

Горизонтальна інтеграція виникає при злитті фірм, які виробляють подібні або однорідні товари з метою їх подальшої реалізації через спільну систему розподілу й отримання при цьому додаткового прибутку, і супроводжується виробництвом закордоном товарів, аналогічних тим, що виробляються в країні базування.

Вертикальна інтеграція передбачає об'єднання фірм, які функціонують у різних виробничих циклах. Розрізняють три форми вертикальної інтеграції:

- інтеграція «вниз» (наприклад, приєднання заводу-виробника сировини чи напівфабрикатів до компанії, яка веде головне виробництво);
- виробнича інтеграція «вгору» (наприклад, придбання сталеплавильною компанією заводу, що виробляє металоконструкції);
- невиробнича інтеграція «вгору», що включає сферу розподілу.

На певному рівні розвитку мікроінтеграції виникають транснаціональні корпорації. Вони є найбільш інтегрованими мікроструктурами (зокрема, General Motors, Volkswagen, Toyota, Honda — вертикальна, а Echoon, Mobil, Texaco — горизонтальна інтеграція).

Форми МЕІ на мікрорівні:

1. Спільне проведення геологорозвідувальних та дослідницьких робіт.
2. Спільне проведення проектно-конструкторських робіт.
3. Спільне спорудження господарського об'єкту.
4. Спільні підприємства.
5. Спеціалізація виробництва.
6. Кооперація виробництва.
7. Прямі зв'язки.
8. Міжнародні науково-виробничі організації.
9. Міжнародні господарські організації.
10. Міжнародні економічні організації.

На рівні національних економік інтеграція розвивається на основі формування економічних об'єднань країн з тим чи іншим ступенем узгодження їх національних політик. Тут йдеться про явище економічного регіоналізму. Отже, маємо дворівневу структуру інтеграційного процесу.

Процес економічної інтеграції відбувається тоді, коли дві або більше країн об'єднуються разом для створення ширшого економічного простору. Країни укладають інтеграційні угоди, сподіваючись на економічний вигравш, хоча можуть також переслідувати політичні та інші цілі.

На макрорівні розглядають такі основні форми міжнародної регіональної економічної інтеграції: зона преференційної торгівлі; зона

(асоціація) вільної торгівлі; митний союз; спільний ринок; економічний та політичний союзи (табл. 10.1).

Таблиця 10.1

ОСОБЛИВОСТІ ОСНОВНИХ ФОРМ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Форми МЕІ	Ліквідація митних бар'єрів	Єдині тарифи відносно третіх країн	Вільне пересування капіталів та робочої сили	Узгодження економічної політики	Здійснення єдиної економічної політики
Зона вільної торгівлі	+	-	-	-	-
Митний союз	+	+	-	-	-
Спільний ринок	+	+	+	-	-
Економічний союз	+	+	+	+	-
Повна інтеграція	+	+	+	+	+

Зона преференційної торгівлі — зона з пільговим торговельним режимом, коли дві або декілька країн зменшують взаємні тарифи з імпорту товарів, зберігаючи рівень тарифів в торгівлі з іншими країнами.

Найбільш показовим історичним прикладом такої форми інтеграції є преференційна система Британського співтовариства (з 1932 р.).

У зонах вільної торгівлі діє особливий пільговий торговельний режим для країн-учасниць за рахунок усунення внутрішніх тарифів при їх збереженні в торгівлі з іншими країнами. Типовими прикладами є Європейська асоціація вільної торгівлі, зона вільної торгівлі «США-Канада», Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА).

Митний союз — це угода двох або декількох держав, що передбачає усунення внутрішніх тарифів та встановлення спільного зовнішнього тарифу. Таким чином, митний союз передбачає заміну декількох митних територій однією при повній ліквідації митних податків в межах митного союзу і створенні єдиного зовнішнього митного тарифу. Угоди про створення митного союзу діяли у Бенілюксі (з 1948 р.), в Європейському союзі (з 1968 р.).

Митний союз перетворюється у спільний ринок з усуненням будь-яких обмежень на переміщення товарів, послуг, а також виробничих факторів — капіталу і робочої сили.

У рамках спільного ринку забезпечується вільний рух не тільки товарів, а й послуг, капіталів та робочої сили. Передумови переходу до спільного ринку створює митний союз, оскільки він ліквідує митні податки між державами-учасницями і розробляє єдину торговельну політику щодо третіх країн. Проте для створення спільного ринку лише цього недостатньо, оскільки потрібно вирішити ще декілька надзвичайно

важливих завдань, а саме:

- розробити спільну політику розвитку окремих галузей і секторів економіки (вибір конкретної галузі чи сектора залежить від того, наскільки це важливо для майбутнього закріплення інтеграції. В ЄС при переході до спільного ринку пріоритетними сферами було визнано сільське господарство та транспорт;
- створити умови для вільного переміщення капіталу, робочої сили, послуг та інформації;
- сформувати спільні фонди сприяння соціальному та регіональному розвитку.

Ці економічні кроки обумовлюють необхідність проведення гармонізації та уніфікації національних законів, і тим самим потребують формування наднаціональних органів управління і контролю.

Побудова спільного ринку повинна завершитися створенням справді єдиного економічного, правового та інформаційного простору і дати імпульс для переходу до якісно нової сходинки економічної інтеграції — економічного союзу.

В економічному союзі вільний рух факторів і результатів виробництва доповнюється гармонізацією внутрішньої та зовнішньої економічної політики. В країнах-учасниках функціонує, як правило, єдина грошова одиниця.

Ознаками *економічного союзу* є:

1. Ліквідація будь-яких торговельних обмежень і проведення єдиної зовнішньоторговельної політики;
2. Вільне переміщення товарів, послуг, капіталу та громадян;
3. Жорстка координація (по суті — єдність) економічної, фінансової та соціальної політики.

Прикладом таких союзів є Бенілюкс (з 1960 р.), Сполучені Штати Америки, Радянський Союз (до 1991 р.), Європейський Союз.

На основі економічних, створюються *іполітичні союзи*, в яких поряд з економічною забезпечується й політична інтеграція.

Економічна природа інтеграційних угруповань та взаємовідносин між країнами, що їх утворюють, зумовлюють логіку і наступність у становленні та розвитку форм міжнародної регіональної економічної інтеграції.

При утворенні зон преференційної та вільної торгівлі, митних союзів — міждержавні відносини стосуються лише сфери обміну, тобто розвивається торговельна інтеграція.

Глибші форми міждержавної координації створюють умови для інтеграції і у сфері виробництва. Рівні, форми та типи міжнародної економічної інтеграції тісно взаємопов'язані (рис. 10.1).

Повна інтеграція:

1. Здійснюється єдина економічна політика:
 - уніфікація законодавчої бази;
 - загальна податкова система;

- єдині стандарти;
 - єдині правила техніки безпеки;
 - єдине трудове законодавство;
 - єдине антимонопольне законодавство;
 - єдині правила створення фірм.
2. Створюється тісний економічний і валютний союз.
 3. Діє система єдиного регулювання соціально-економічних процесів.
 4. Функціонує єдиний економічний простір:
 - загальні принципи господарювання;
 - єдині правила зовнішньоекономічної, валютно-фінансової і інвестиційної діяльності;
 - єдина валюта.

4. Особливості процесів міжнародної економічної інтеграції

Інтеграція має декілька рівнів свого розвитку:

Перший — на рівні підприємств та організацій— безпосередніх виробників товарів та послуг і має головне значення.

Саме тут виникають інтеграційні зв'язки в основних сферах відтворення, здійснюється структурна перебудова національних економік, що веде до їхнього взаємодоповнення і переплетіння.

Із цієї причини, зростання обсягів і розгалуження структур взаємної торгівлі, міжнародний рух капіталу, науково-виробнича кооперація, міграція робочої сили є вирішальними факторами розвитку інтеграційних процесів у цілому.

Другий — інтегрування основних ланок економік різних країн доповнюється взаємодією на рівні держав. Така взаємодія здійснюється, по-перше, шляхом утворення умов інтеграційних процесів державними структурами, по-друге, безпосередньою участю державних підприємств та організацій у міжнародному економічному співробітництві.

Третій рівень розвитку інтеграційних процесів — взаємодія на рівні партій та організацій, соціальних груп, окремих громадян різних країн — може бути визначений як соціально-політичний. Така взаємодія має суспільний характер, змістом якого є утворення та розвиток політичних, релігійних, культурних, людських та інших передумов міждержавної інтеграції.

Четвертий рівень — це рівень власне інтеграційного угруповання як економічної спільності із властивими їй характерними рисами та особливостями.

Будучи результатом міждержавного об'єднання, інтеграційне угруповання починає виступати як якісно нове та відносно самостійне утворення, що формує свою власну систему відносин як з кожним учасником

об'єднання, так і поза ним. При цьому важливе значення мають чітке розмежування повноважень економічного угруповання як цілого та його окремих учасників, визначення умов взаємодії інтеграційної спільності з третіми державами, іншими міждержавними організаціями.

З 1947 по 1995 р. у світі було створено більше 60 інтеграційних угруповань. Об'єднання останніх визначалося низкою передумов:

— схожість рівнів економічного розвитку і ступеня ринкової зрілості країн, що інтегруються. За рідкісним винятком (НАФТА) міждержавна інтеграція розвивається між промислово розвиненими або між країнами, що розвиваються;

— географічна наближеність країн, що інтегруються, наявність у більшості випадків спільного кордону та історично сформованих економічних зв'язків;

— спільність економічних та інших проблем, що існують перед країнами в області економічного розвитку, фінансування, регулювання економіки, політичного співробітництва тощо. За своєю сутністю економічна інтеграція покликана вирішити низку конкретних проблем, які реально існують перед країнами, що інтегруються;

— демонстраційний ефект. У країнах, що входять до інтеграційних об'єднань, як правило, відбуваються позитивні зрушення (прискорення темпів економічного зростання, зниження інфляції, ріст зайнятості і т.д.), що справляють певний психологічний вплив на інші країни. Демонстраційний ефект має прояв, наприклад, у бажанні країн колишнього СРСР якнайшвидше стати членами ЄС, навіть не маючи для цього макроекономічних передумов;

— «ефект доміно». Після того, як більшість країн того чи іншого регіону стали членами інтеграційного об'єднання, інші країни, які залишилися за його межами, відчувають деякі труднощі, пов'язані з переорієнтуванням економічних зв'язків країн, що входять до даного угруповання.

Це нерідко призводить до скорочення обсягів торговельних відносин країн, що залишилися за межами інтеграції. У результаті вони також змушені вступити в інтеграційне об'єднання.

У цілому, спираючись на зазначені передумови, країни утворюють інтеграційні об'єднання, що, незважаючи на численність у сучасній світовій економіці та різні рівні розвитку, переслідують приблизно однакові цілі.

Найбільш вагомі інтеграційні угруповання включають в себе десятки країн. Так, СНД — 11 країн, а АТЕС — 21, ЄС — 27, .

Конкретно визначити, на якому етапі розвитку знаходиться те чи інше інтеграційне угруповання, доволі складно. Проте є можливість

РІВЕНЬ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ОБ'ЄДНАНЬ

класифікувати існуючі інтеграційні угруповання, таблиця 10.2.

Таблиця
10.2

Рівень	Назва, рік створення	Країни-члени
Преференційна торговельна угода	1. Угода про партнерство та співробітництво між ЄС та країнами колишнього СРСР, 1994 р.	ЄС, Білорусь, Казахстан, Росія, Україна
	2. Угода про асоціації з ЄС, 1991-1995 рр.	Болгарія, Чехія, Угорщина, Польща, Румунія, Словаччина, Естонія, Латвія, Литва, Словенія
Зона вільної торгівлі (ЗВТ)	1. Європейська Асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ)	Австрія, Великобританія, Данія, Швейцарія, Фінляндія, Ісландія, Ліхтенштейн, Португалія, Норвегія, Швеція. В 1972р. з ЄАВТ вийшли Великобританія та Данія, в 1986р. — Португалія, в 1995р. — Австрія, Фінляндія, Швеція
	2. Балтійська ЗВТ 1993 р.	Естонія, Латвія, Литва
	3. Вишеградська четвірка, 1990 р.	Угорщина, Польща, Чехія, Словенія
	4. Центральноевропейська зона вільної торгівлі (СЕФТА), 1992р.	Угорщина, Польща, Чехія, Словаччина, Словенія
	5. Північноамериканська зона вільної торгівлі, НАФТА, 1994 р.	Канада, Мексика, США
	6. Австралійсько-новозеландська торговельна угода про поглиблення економічних зв'язків, АНЦСЕРТА, 1983 р.	Австралія, Нова Зеландія
	7. Організація Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва, АТЕС, 1989 р.	21 країна-учасниця Азії, Північної та Південної Америки: Австралія, Бруней, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, Нова Зеландія, Індонезія, Гвінея, Філіппіни, Тайвань, Гонконг, Китай, Південна Корея, Японія, США, Канада, Чилі; з 1997р. — В'єтнам, Перу, РФ

Продовження табл. 10.2

Рівень	Назва, рік створення	Країни-члени
Митний союз	1. Центральньоамериканський спільний ринок (ЦАСР), 1961 р.	Коста-Ріка, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Нікарагуа
	2. Арабський спільний ринок, 1964 р.	Єгипет, Ірак, Йорданія, Лівія, Мавританія, Сирія, Йемен
Спільний ринок	1. Латиноамериканська асоціація інтеграції, ЛАІ, 1960р.	Аргентина, Болівія, Бразилія, Чилі, Колумбія, Еквадор, Мексика, Перу, Уругвай, Венесуела, Парагвай
	2. Спільний ринок Південного Конусу, МЕРКОСУР, 1991 р.	Аргентина, Бразилія, Уругвай, Парагвай
	3. Карибське співтовариство та Карибський спільний ринок, КАРИКОМ, 1973 р.	Антигуа і Барбуда, Багамські острови, Барбадос, Беліз, Домініка, Гренада, Гайана, Ямайка, Монтсеррат, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Люсія, Сент-Вінсент і Гренадіни, Тринідад і Тобаго; 13 держав
	4. Андська група, 1969 р.	Болівія, Колумбія, Еквадор, Перу, Венесуела
	5. Рада співробітництва арабських країн Персидської затоки, «нафтова шестірка», 1981 р.	Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Саудівська Аравія, ОАЕ
	6. Асоціація держав Південно-Східної Азії, АСЕАН, 1967 р.	Індонезія, Філіппіни, Бруней, Сінгапур, Малайзія, Таїланд, 1995р. — В'єтнам
Економічний союз	1. Європейське економічне співтовариство, ЄЕС, 1957р., з 1993р. — Європейський Союз, ЄС	Австрія, Бельгія, Великобританія, Данія, Німеччина, Греція, Ірландія, Іспанія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Португалія, Фінляндія, Франція, Швеція, Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина, Словенія, Кіпр, Мальта, Естонія, Латвія, Литва
	2. Економічний союз, Бенілюкс, 1948 р.	Бельгія, Нідерланди, Люксембург
	3. Співдружність незалежних держав, СНД, 1992 р.	Вірменія, Азербайджан, Білорусь, Грузія, Казахстан, Киргизія, Молдова, Росія, Таджикистан, Туркменістан, Україна, Узбекистан
	4. Союз Арабського Магрибу, САМ, 1989 р.	Алжир, Лівія, Мавританія, Марокко, Туніс

Закінчення табл. 10.2

Рівень	Назва, рік створення	Країни-члени
	5. Західноафриканський економічний і валютний союз, ЮЕМОА, 1994 р.	Бенін, Буркіна-Фасо, Кот- Д'Івуар, Малі, Нігерія, Сенегал, Того
	6. Співтовариство розвитку Півдня Африки, САДК, 1973 р.	Ангола, Ботсвана, Лесото, Малаві, Мозамбік, Намібія, Свазіленд, Танзанія, Замбія і Зімбабве, ПАР, Мавританія
	7. Економічне співтовариство країн Західної Африки, ЕКОВАС, 1975 р.	Бенін, Буркіна-Фасо, острови Зеленого Мису, Кот-Д' Івуар, Гамбія, Гана, Гвінея, Гвінея- Бісау, Ліберія, Малі, Мавританія, Нігер, Нігерія, Сенегал, Сьєрра-Леоне, Того; 16 країн
	8. Економічне співтовариство країн Центральної Африки, КЕЕАС	11 країн-учасниць

Отже, регіональна інтеграція зумовлена, насамперед, потребами розвитку продуктивних сил, які дедалі переростають національно-державні межі, що призводить до неухильного поглиблення міжнародного поділу праці та підвищення взаємозалежності національних господарств. Незважаючи на гостру конкуренцію і міждержавні суперечності, взаємозв'язок національних процесів відтворення стає дедалі тіснішим, відбувається зближення національних економічних і політичних структур, складається господарський регіональний комплекс, формується нова культура спілкування між націями.

5. Європейський Союз

Етапи створення Європейського Союзу.

1952 р. — Європейське об'єднання вугілля і сталі.

У 1957 р. 6 країн — Франція, ФРН, Італія, Бельгія, Нідерланди, Люксембург підписали договори про створення Європейського економічного співтовариства і Європейського співтовариства з атомної енергії (Євроатом).

1 етап — кінець 50-х — середина 70-х рр.:

1. Створення митного союзу.
2. Успішне формування єдиного аграрного ринку.
3. Вступ в ЄЕС трьох нових країн: Великобританії, Данії, Ірландії.

Цілі створення ЄЕС:

1. Поступове усунення всіх обмежень в торгівлі між країнами-учасницями.
2. Встановлення загального митного тарифу в торгівлі з третіми кра-

їнами.

3. Ліквідація обмежень для вільного пересування людей, капіталів, послуг.

4. Розробка і проведення загальної політики в області транспорту і сільського господарства.

5. Створення валютного союзу.

6. Уніфікація податкової системи.

7. Зближення законодавства.

8. Розробка принципів узгодження економічної політики.

Створена комплексна управлінська структура:

1. Європейський Парламент.

2. Рада Міністрів ЄЕС.

3. Європейська комісія.

4. Європейський суд.

5. Європейська Розрахункова Палата.

2 етап — середина 70-х — середина 80-х рр.

Застійний період. Збільшився розрив у рівнях розвитку між країнами. 1981 р. — вступила Греція.

3 етап — друга половина 80-х — початок 90-х рр.

1986 р. приєднання Іспанії і Португалії.

Ухвалення Єдиного європейського акту, зафіксована в ньому мета — створення єдиного економічного простору, в якому різні країни-члени ЄЕС склали б єдиний господарський механізм.

4 етап — середина 90-х рр. — початок XXI століття.

На підставі Маастрихтського договору (лютий 1992 р.) Європейське економічне співтовариство трансформувалося, з 1 січня 1994 р. в Європейський Союз. У рамках ЄС здійснюється створення повністю єдиного внутрішнього ринку.

1995 р. — Австрія, Фінляндія, Швеція.

1 травня 2004 р. 10 країн східної і центральної Європи приєдналися до ЄС: Польща, Угорщина, Чехія, Литва, Латвія, Словаччина, Естонія, Словенія, Кіпр, Мальта.

У 2007 році приєдналися Болгарія та Румунія.

Всього на сьогодні 27 країн-учасниць (Австрія, Бельгія, Великобританія, Греція, Данія, Ірландія, Іспанія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Німеччина, Португалія, Фінляндія, Франція, Швеція, Угорщина, Кіпр, Латвія, Литва, Мальта, Польща, Словаччина, Словенія, Чехія, Естонія, Болгарія, Румунія), та особливі території поза Європою, що входять до ЄС (Азорські острови (Португалія), Мадейра (Португалія), Реюньйон (Франція), Гваделупа (Франція), Мартініка (Франція), Сеута (Іспанія), Канарські острови (Іспанія), Мелилья (Іспанія), Французька Гвіана (Франція)).

Країни-кандидати до вступу: Македонія, Туреччина, Хорватія, Ісландія, Чорногорія, Сербія.

Албанія, Боснія і Герцеговина, Косово офіційно визнані потенційними кандидатами.

Єдина політика:

1. Валютно-фінансова.
2. Аграрна.
3. Екологічна.
4. Науково-технічна.
5. Енергетична.
6. Транспортна.
7. Соціальна.
8. Регіональна.

Розвиток валютного союзу:

Договір про ЄС передбачав створення Європейського валютного союзу і введення з 1999 р. єдиної європейської валюти — *євро*.

До середини 1998 р. 11 країн з 15 членів ЄС виконали вимоги Договору про ЄС, що дозволило їм стати членами ЄВС і ввести єдину європейську валюту — євро. З країни — Великобританія, Данія, Швеція не увійшли в ЄВС.

1.1.01.1999 р. — безготівкові банківські розрахунки в євро (окрім Великобританії, Данії, Швеції).

2.1.01.2002 р. — готівкові розрахунки в євро.

3.1.07.2002 р. — національні гроші 12 країн ЄС підлягали обміну на євро: Фінляндія, Нідерланди, Ісландія, Бельгія, Люксембург, Португалія, Іспанія, Франція, Німеччина, Італія, Греція, Австрія.

6. Участь України в міжнародних інтеграційних процесах

Для ефективної й організаційно оформленої інтеграції України в сучасні світогосподарські зв'язки необхідні певні політико-правові, економічні, соціально-культурні та інфраструктурні передумови.

Політико-правові передумови інтеграції:

- політичне визначення України;
 - забезпечення територіальної цілісності та створення адекватної системи національної безпеки;
 - безумовне виконання міжнародних зобов'язань, особливо в сфері прав людини; запровадження прийнятної форми громадянства;
 - перегляд існуючої практики політичних зв'язків із державами колишнього СРСР;
 - формування відповідного законодавства і вироблення ефективних механізмів та інструментарію його виконання;
 - пряма участь у регіональних і глобальних політичних процесах.
- Економічні передумови інтеграції формуються завдяки таким чин-

никам:

- економічному та інституційному забезпеченню суверенітету;
- оцінці економічного потенціалу і напрямів структурної перебудови;
- розробленню та реалізації обгрунтованої програми переходу до ринкових відносин з пріоритетом роздержавлення й приватизації, соціального захисту населення;

- оцінці експортного потенціалу, виробленню експортно-імпоротної стратегії та адекватного механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності;

- запровадженню національної грошової одиниці з включенням її в систему міжнародних розрахунків;

- розв'язанню проблеми зовнішньої заборгованості та розподілу активів колишнього СРСР шляхом відповідних переговорних процесів.

Соціально-культурні передумови інтеграції:

- відродження і виховання почуття власної гідності, створення умов соціально-культурної життєздатності народів України;

- формування сучасної, орієнтованої на світові пріоритети системи народної освіти;

- розвиток контактів з українцями, які проживають за межами України.

Формування інфраструктурних передумов насамперед пов'язане з:

- розвитком транспортних комунікацій (морських, наземних, повітряних), необхідних для нормальної життєдіяльності суверенної держави (національні авіакомпанії, флот, транспортні корпорації);

- розвиток сучасних інформаційно-комунікаційних систем з включенням їх до міжнародних систем.

На процеси включення України до сучасної системи світогосподарських зв'язків впливають конкретні внутрішньо- і зовнішньоекономічні фактори, що формуються в системі передумов, особливостей і шляхів інтеграції.

Серед внутрішньоекономічних факторів принциповим є перехід України до розвиненої ринкової економіки, для чого потрібні розроблення і реалізація відповідної довгострокової програми. Така програма має, по-перше, враховувати сучасний соціально-економічний стан та особливості України; по-друге, бути адаптованою до еволюціонізуючого зовнішнього ринкового середовища; по-третє, спиратися на досвід переходу до ринкових відносин інших постсоціалістичних країн.

Важливе значення має такий довгостроковий фактор, як структурна перебудова національної економіки, орієнтована на сучасні техніко-технологічні, економічні, екологічні і соціальні стандарти. Деформована структура національної економіки не відповідає критеріям суверенного розвитку України як з точки зору оптимальних пропозицій самозабезпечення та зовнішньоекономічної спеціалізації, так і з науково-технологічних, соціальних і особливо екологічних позицій.

Існує ціла низка негативних проблем пов'язаних із структурою економіки України:

— велика питома вага фізично та морально застарілої техніки в складі основних виробничих фондів (понад 60 %);

— диспропорції в системі самозабезпечення ключових галузей життєдіяльності країни (майже повна зовнішня паливно-енергетична залежність; задоволення потреби в електротехнічних і кабельних виробках, продукції текстильної, целюлозно-паперової та медичної промисловості лише наполовину; відсутність виробництва каучуків, ряду продуктів органічного синтезу, устаткування для легкої промисловості, переробних галузей агропромислового комплексу тощо;

— незбалансованість галузевої структури промисловості з точки зору її соціальної орієнтації (потенціал промисловості на 90 % формують важкі галузі; питома вага виробництва предметів споживання становить близько 30 %, тоді як у розвинених країнах — 50-60 %).

Включення України до будь-яких інтеграційних угруповань у такому стані, без чіткого бачення перспектив структурної реорганізації, може призвести не лише до консервації, а й до посилення негативних тенденцій у всіх галузях економіки.

І навпаки, участь України в інтеграційних процесах за умов цілеспрямованої внутрішньої структурної політики дасть змогу ефективніше й швидше виправити деформовану економіку, виходячи з таких пріоритетів структурної переорієнтації.

Отже, необхідною передумовою проведення ефективної інтеграційної політики України є синхронізація відповідних процесів із масштабами і темпами розвитку національної економіки під впливом внутрішньоекономічних факторів.

Дія зовнішньоекономічних факторів інтеграції обумовлена, з одного боку, станом розвитку форм зовнішньоекономічної діяльності, а з другого — умовами розвитку середовища.

Зовнішньоторговельна діяльність України в останні роки зберегла негативні довгострокові структурні тенденції в експорті/імпорті товарів і послуг, а саме:

— переважно сировинна спрямованість експорту, превалювання матеріаломісткого обладнання в експорті продукції машинобудування;

— нерациональність товарної структури імпорту;

— деформована географічна структура експорту та імпорту, аж до монопольної залежності від окремих країн;

— вкрай нерівномірне розміщення експортного потенціалу.

Серед зовнішньоекономічних факторів інтеграції на окрему увагу заслуговують також ті, що впливають на умови міжнародної міграції робочої сили, становлення повноцінних валютних відносин.

Формуючи власну інтеграційну політику, Україна має визначитися з

відповідними середньо— та довгостроковими пріоритетами, виходячи із сучасних умов ефективного функціонування національної економіки (див. рис. 10.2).

Середньострокові інтеграційні пріоритети перебувають у полі двох різноспрямованих векторів. З одного боку, обережне ставлення до участі в інтеграційних угрупованнях країн з високим рівнем наднаціонального регулювання, зумовлене особливостями України як самостійного суб'єкта інтеграції. З другого, неможливість тривалого «позаінтеграційного» розвитку в регіоні, де масштаби і динаміку економічної інтеграції визначають не лише внутрішні, а й потужні зовнішні (глобальні) фактори.

На саміті «Україна — ЄС», 22 листопада 2010 року, було схвалено план дій щодо скасування короткострокових віз у Євросоюз для громадян України, однак, навіть точне дотримання плану не гарантує автоматичного введення безвізового режиму.

Також на саміті обидві сторони підписали протокол до Угоди про партнерство і співробітництво щодо основних принципів участі в програмах ЄС.

Проте, в березні 2012 року Україна і ЄС парафували Угоду про асоціацію, що включає положення про створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі.

23 липня 2012 року Україна і ЄС розширили договір про спрощення візового режиму.

Термінологічний словник

Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС) — міжурядовий форум, створений у 1989 р. і об'єднує 21 державу Азіатсько-Тихоокеанського регіону. У рамках робочих органів форуму продукуються регіональні правила ведення торгівлі, інвестиційної та фінансової діяльності, проводяться зустрічі галузевих міністрів і експертів.

Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН) — субрегіональне торговельно-економічне угруповання, що було створене у 1967 р. і об'єднує на сьогодні дев'ять країн Південно-Східної Азії. Цілі створення — сприяння соціальному та економічному розвитку країн-членів, співробітництво в промисловості та сільському господарстві, проведення науково-дослідних робіт.

Асоціація регіонального співробітництва Південної Азії (СААРК) — угруповання, що об'єднує всі країни субрегіону: Індію, Пакистан, Бангладеш, Непал, Шрі-Ланку, Бутан, Мальдіви.

Вертикальна інтеграція передбачає об'єднання фірм, які функціонують у різних виробничих циклах.

Горизонтальна інтеграція виникає при злитті фірм, які виробляють подібні або однорідні товари з метою їх подальшої реалізації через спільну систему розподілу і отримання при цьому додаткового прибутку, і супроводжується виробництвом закордоном товарів, аналогічних тим, що виробляються в країні базування.

Економічний союз — форма міжнародної економічної інтеграції, яка передбачає вільний рух факторів і результатів виробництва, доповнюється гармонізацією внутрішньої та зовнішньої економічної політики. У країнах-учасниках функціонує, як правило, єдина грошова одиниця.

Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ) — типова зона вільної торгівлі, створена Австрією, Великобританією, Данією, Норвегією, Португалією, Швейцарією, Швецією 1960 р. на Стокгольмській конференції. 1970 р. до ЄАВТ вступила Ісландія, а 1986-го — Фінляндія, яка з 1961 р. була її асоційованим членом. У зв'язку з вступом до ЄС з ЄАВТ вийшли Великобританія і Данія (1973 р.), а також Португалія (1986 р.). Нинішній її склад: Австрія, Ісландія, Норвегія, Фінляндія, Швеція, Швейцарія.

Європейське об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС) було створено ФРН, Францією, Італією, Бельгією, Нідерландами, Люксембургом у 1951 р. (Паризька угода) і почало функціонувати з 1952 р.

Європейський економічний простір — зона вільного руху товарів, послуг, капіталів і робочої сили, що включає в себе країни ЄС і ЄАВТ (функціонує з 1994 р.).

Європейський союз (ЄС) — найбільш розвинене інтеграційне угруповання у світі; за своєю суттю є економічним, валютним і політичним союзом 27 держав-членів.

Зона вільної торгівлі — форма міжнародної економічної інтеграції, згідно якої відміняються торговельні обмеження між країнами-учасниками інтеграційного об'єднання і передусім знижуються або усуваються митні податі.

Зона преференційної торгівлі — зона з пільговим торговельним режимом, коли дві або декілька країн зменшують взаємні тарифи з імпорту товарів, зберігаючи рівень тарифів в торгівлі з іншими країнами.

Інтеграційне об'єднання — господарське угруповання, створене для регулювання інтеграційних процесів між країнами-учасниками.

Інтернаціоналізація економіки — посилення участі країни у світовому господарстві.

Митний союз — це угода двох або декількох держав, що передбачає усунення внутрішніх тарифів та встановлення спільного зовнішнього тарифу. Такі угоди діяли у Бенілюксі (з 1948 р.) і Європейському союзу (з 1968 р.).

Міжнародна економічна інтеграція — якісно новий етап розвитку і форма прояву інтернаціоналізації господарського життя, що передбачає зближення і взаємоприспосовування, переплетення всіх структур національних господарств.

Організація економічного співробітництва (ОЕС) — інтеграційне угруповання, створене у 1985 р. у складі: Пакистан, Туреччина та Іран. У 1992 р. до нього приєдналися Азербайджан, Казахстан, Киргизстан, Таджикистан, Туркменія, Узбекистан.

Південноамериканський спільний ринок (МЕРКОСУР) — інтеграційне угруповання у складі: Аргентина, Бразилія, Парагвай, Уругвай.

Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА) — інтеграційне угруповання, що об'єднує США, Канаду та Мексику.

Політичний союз — найвища форма міжнародної економічної інтеграції, в якій поряд з економічною забезпечується й політична інтеграція.

Співдружність Незалежних Держав (СНД) було створено в якості регіонального співтовариства держав у відповідності з підписаною в Мінську угодою про створення СНД, Алма-Атинською декларацією та протоколом до Мінської угоди. Члени СНД: Азербайджан, Вірменія, Республіка Білорусь, Грузія, Казахстан, Киргизія, Молдова, Російська Федерація, Республіка Таджикистан, Туркменістан,

Україна (асоційоване членство), Узбекистан.

Спільний ринок — форма міжнародної економічної інтеграції, в рамках якої забезпечується вільний рух не тільки товарів, а й послуг, капіталів та громадян (робочої сили).

Центральноевропейська зона вільної торгівлі (ЦЕФТА) — Угода про вільну торгівлю країн Центральної Європи. 21 грудня 1992 р. країни Вишеградської групи підписали Угоду про вільну торгівлю, яка стала чинною через три місяці після її укладення — 1 березня 1993 р. Учасниці Угоди: Чеська Республіка, Угорщина, Польща, Словаччина — домовились усунути перешкоди взаємної торгівлі: передбачалось поступово зняти усі тарифні і нетарифні заборони.

Чорноморське економічне співробітництво (ЧЕС) — інтеграційне угруповання, створене 25 червня 1992 року, коли глави держав одинадцяти країн-учасниць (Азербайджану, Албанії, Вірменії, Болгарії, Грузії, Греції, Молдови, Румунії, Росії, Туреччини та України) прийняли «Босфорську Заяву» та підписали в Стамбулі (Туреччина) «Стамбульську Декларацію» про Чорноморське економічне співробітництво (The Black Sea Economic Cooperation).

Питання для самоконтролю

1. Визначте сутність МЕІ.
2. Назвіть фактори розвитку МЕІ і фактори дезінтеграції.
3. Хто є головними організаторами інтеграційного процесу?
4. Чому МЕІ має регіональний характер?
5. Вкажіть сучасні особливості МЕІ.
6. Визначте цілі і значення МЕІ.
7. Охарактеризуйте етапи розвитку МЕІ.
8. Покажіть особливості основних форм МЕІ.
9. Які етапи та особливості розвитку ЄС?
10. Особливості інтеграції України у міжнародний простір.

Рекомендована література

1. Белорус О. Г., Лукьяненко Д. Г. и др. Глобальные трансформации и стратегии развития: Монография. — К.: Ориане, 2000. — 424 с.
2. Гальчинський А. С. Україна: поступ у майбутнє. — К.: Основи, 1999. — 200 с.
3. Гальчинський А. С. Суперечності реформ у контексті цивілізаційного процесу. — К.: Українські пропілеї, 2001. — 320 с.
4. Глобалізація і безпека розвитку: Монографія / О.Г.Білорус, Д.Г. Лук'яненко та ін. — К.: КНЕУ, 2001. — 733 с.
5. Горбач Л. М., Плотніков О. В. Міжнародні економічні відносини: Підручник. — К.: Кондор, 2005. — 266 с.
6. Економіка зарубіжних країн. Навчальний посібник / За ред. Ю. Г. Козака, В. В. Ковалевського, К. І. Ржепішевського. — Київ: ЦУЛ, 2003. — 352 с.
7. Лук'яненко Д. Г. Глобальний контекст розвитку економіки України / Вчені записки: Наук. зб.: Вип. 2 / Відп. ред. В. С. Савчук. — К.: КНЕУ, 1999. — С. 156.
8. Міжнародні економічні відносини: Підручник / За ред. І. М. Школи. — К.: КНЕУ, 2003. — 589с.
9. Міжнародна економіка: Підручник / А. П. Румянцев, Г. Н. Клишко, В.

- В.Рокоча та ін.; за ред. А. П. Румянцева. — К.: Знання-Прес, 2003. — 447 с.
10. Міжнародна економіка: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / За ред. А. М. Поручника. — К.: КНЕУ, 2004. — 286с.
11. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. — К КНЕУ, 2003. — 948с.
12. Одягайло В.М. Міжнародна економіка: Навч. посіб. — К.: Знання, 2005. — 397 с.
13. Поручник А.М. Интеграция Украины в мировое хозяйство. — К.: КНЭУ, 1994 — 129 с.
14. Рогач О. І., Шнирков О. І. Транснаціоналізація світового господарства і перехідні економіки. — К.: ВПЦ «Київський університет», 1999. — 302 с.
15. Сальваторе Доминик. Международная экономика. — М.: ИВЗСУ, 1998.714 с.
16. Соколенко С. И. Глобальные рынки XXI столетия: Перспективы Украины. — К.: Логос, 1998. — 480 с.
17. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: Монографія / За ред. Д. Г. Лук'яненка. — К.: КНЕУ, 2001. — 538 с.
18. Україна в процесах міжнародної інтеграції / За ред. д-ра екон. наук В. Р. Сіденка. — Х.: Форт, 2003. — 280 с.
19. Філіпенко А.С. МЕВ: історія: Підручник. — К.: Либідь, 2006. — 392с.
20. Чужиков В. І. Регіональні інтеграційні стратегії постсоціалістичних країн Європи: монографія. — К.: ТОВ «Кадри», 2003. — 297 с.

ТЕМА 11

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ГЛОБАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЛЮДСТВА

1. Сутність та основні ознаки процесу глобалізації сучасного світового господарства.
2. Наслідки глобалізації та антиглобалізм.
3. Фінансова глобалізація.
4. Глобальні проблеми.

Мета — розкрити сутність та основні ознаки процесу глобалізації сучасного світового господарства. Виявити основні наслідки глобалізації та глобальні проблеми людства.

Мгнл-лексикон.глобалізація, глобальні проблеми, демографічна проблема, екологічна проблема, фінансова глобалізація.

1. Сутність та основні ознаки процесу глобалізації сучасного світового господарства

Однією з основних ознак сучасного розвитку світового господарства є розгортання процесів глобалізації, які суттєво впливають на систему міжнародних економічних відносин, трансформують напрями і визначають тенденції розвитку національних економік.

Глобалізація (від англ. «globe» — земна куля) — складний, багатогранний процес, який має безліч проявів та включає багато проблем. Саме це робить проблематичним дати єдине, однозначне сформульоване визначення глобалізації, яке б охопило всі сторони цього вкрай складного явища, що має планетарні масштаби. Існують такі визначення:

Глобалізація — тривалий процес інтеграції національних економік світу з метою розв'язання глобальних проблем людства.

Глобалізація — складне явище взаємозалежності економік, що виникає у зв'язку з обміном товарів і послуг та потоками капіталів.

Глобалізація — процес, завдяки якому досягнення, рішення і діяльність людей в одній частині земної кулі справляють значний вплив на окремих людей і їхні спільноти в усіх частинах світу.

Під *глобалізацією* світового господарства розуміють процес посилення взаємозв'язку національних економік країн світу, що знаходить своє вираження в утворенні світового ринку товарів і послуг, фінансів; становленні глобального інформаційного простору, перетворенні знань в основний елемент суспільного багатства, виході бізнесу за національні кордони через формування ТНК, впровадженні і домінуванні в по-

всьякденній практиці міжнародних відносин і внутрішньополітичного життя народів принципово нових і універсальних ліберально- демократичних цінностей, тощо.

Причини формування глобалізаційних процесів:

- процес інтернаціоналізації, який приводить до поглиблення співробітництва між країнами та посилення їх взаємозалежності;
- науково-технічний прогрес: поява інформаційних технологій, які корінним чином змінюють всю систему соціально-економічних відносин, переносять на якісно новий технічний рівень організаційно- економічні відносини, транспортні та комунікаційні зв'язки (зниження витрат на трансакції);
- загострення проблем, що є загальними для всіх людей і країн світу та є важливими з точки зору збереження та розвитку людства.

Основні ознаки процесу глобалізації:

- взаємозалежність національних економік та їхнє взаємопроникнення, формування міжнародних виробничих комплексів поза національними кордонами;
- фінансова глобалізація — зростаюча фінансова єдність та взаємозалежність фінансово-економічних систем країн світу;
- послаблення можливостей національних держав щодо формування незалежної економічної політики;
- розширення масштабів обміну та інтенсифікація процесів руху товарів, капіталів, трудових ресурсів;
- створення інституцій міждержавного, міжнародного регулювання глобальних проблем;
- тяжіння світової економіки до єдиних стандартів, цінностей, принципів функціонування.

На рівні галузі глобалізація визначається тим, наскільки конкурентоспроможність компанії всередині галузі в даній країні взаємопов'язана з її конкурентоспроможністю в іншій країні. Чим більше глобалізована галузь промисловості, тим більше переваг отримує компанія від внесеної технології, виробничого процесу, фабричної марки.

Глобалізовані галузі промисловості мають тенденцію домінувати на кожному ринку одним і тим самим набором глобальних компаній, які координують між собою стратегічні дії в усіх країнах своєї активності.

Глобалізація на рівні окремої країни характеризується ступенем взаємозв'язку її економіки зі світовою економікою в цілому. Незважаючи на зростання глобалізації світової економіки, не всі країни в однаковій мірі інтегровані до неї. Існують декілька головних показників, що визначають ступінь інтегрованості економік різних держав у глобальну економіку, серед яких:

- 1) співвідношення зовнішньоторговельного обороту і ВВП;
- 2) прямі іноземні інвестиції (ППІ), які спрямовуються в економіку країни і з країни, та портфельні інвестиції;

3) потік платежів роялті в країну та з країни, що пов'язані з пере-данням технології.

Глобалізація на світовому рівні визначається економічними взаємозв'язками між країнами, що відбуваються на зустрічних потоках товарів, послуг, капіталу та ноу-хау.

Основною рисою процесу глобалізації є формування глобально функціонуючого виробничого процесу, серцевиною якого є сформовані інтернаціоналізовані відтворювальні цикли — ядра, які виступають своєрідним «локомотивом світового господарства». У межах цих циклів формуються світовий дохід, перерозподіл якого є головним стратегічним орієнтиром і основою зовнішньої політики будь-якої держави.

У сучасному світі глобалізація справляє домінуючий вплив на розвиток будь-якої держави. З одного боку, через розповсюдження інновацій у сфері технологій і менеджменту, активний обмін товарами, послугами, інвестиціями вона сприяє підвищенню ефективності функціонування національних економік, а з іншого — посилює нерівномірність, асинхронність та диспропорційність розвитку.

На одному полюсі сучасної світової економіки концентруються країни — глобальні лідери з домінуванням США. На основі вдалої багаторічної експансії у всіх сегментах світового ринку, накопиченого у безпрецедентних масштабах капіталу ключовими детермінантами їх успіху стають інтелектуалізація, соціалізація, екологізація, деіндустріалізація економіки, пріоритетність знань та інформації, розвиток «людського капіталу».

На іншому полюсі світової економіки — більшість країн, для котрих економічна глобалізація проявляється як якісно нові умови розвитку, на які практично неможливо впливати, але обов'язково треба враховувати. Особливо важливо враховувати масштаби і динаміку процесу становлення системи глобального управління ресурсами планети і перерозподілом світового доходу, який не є еквівалентним.

Глобалізація тісно пов'язана з *регіоналізацією* світового господарства. З одного боку, це дві суперечливі, різнонаправлені за характером дії та практичними наслідками тенденції, а з іншого — консолідація глобального ринку посилюється діяльністю потужних регіональних коаліцій країн, які, маючи, перш за все, спільні економічні інтереси, об'єднують свої зусилля з метою забезпечення найбільш сприятливих умов для реалізації міжнародного співробітництва в регіональному масштабі, що дозволяє їм досягати мультиплікативного ефекту від співробітництва з іншими членами угруповання та ефективно реалізовувати на міжнародній арені широкий спектр стратегічних інтересів.

Найбільш інтенсивна господарська взаємодія спостерігається в межах таких потужних інтеграційних угруповань, як: ЄС, НАФТА, АТЕС, АСЕАН, МЕРКОСУР. Так, на долю НАФТА, ЄС і АТЕС приходиться приблизно 80 % світового ВВП, 82 % всіх державних бюджетів країн світу і

85 % експорту.

Регіоналізація виступає своєрідним проявом і формою реалізації глобалізації, загострюючи суперечності глобального розвитку. З одного боку, зняття бар'єрів у русі товарів, послуг, капіталів, робочої сили в межах інтеграційних об'єднань виступає каталізатором зростання міжнародного співробітництва у глобальному масштабі. А з іншого боку, позитивний ефект від впровадження подібної лібералізації обмежується спільними кордонами регіонального інтеграційного об'єднання та супроводжується введенням обмежувальних заходів у відносинах з країнами, які не є членами даного регіонального інтеграційного угруповання. Регіональна інтеграція розвивається на сучасному етапі більш динамічно, ніж процеси глобальної інтеграції.

2. Наслідки глобалізації та антиглобалізм

Глобалізація — це об'єктивний процес планетарного масштабу, який має як позитивні наслідки, так і негативні.

Позитивні наслідки.

Позитивне значення глобалізації важко переоцінити: примножуються можливості людства, більш повно враховуються всі сторони його життєдіяльності, створюються умови для гармонізації. Глобалізація світової економіки створює серйозну основу вирішення загальних проблем людства.

Як позитивні наслідки (переваги) глобалізаційних процесів можна назвати:

1. Глобалізація сприяє поглибленню спеціалізації і міжнародного поділу праці. У її умовах ефективніше розподіляються засоби і ресурси, що сприяє підвищенню середнього рівня життя і розширенню життєвих перспектив населення (при нижчих для нього витратах).

2. Важливою перевагою глобалізаційних процесів є економія на масштабах виробництва, що потенційно може призвести до скорочення витрат і зниження цін, а, отже, до економічного зростання.

3. Переваги глобалізації пов'язані також із виграшем від вільної торгівлі на взаємовигідній основі, що задовольняє всі сторони.

4. Глобалізація, підсилюючи конкуренцію, стимулює подальший розвиток нових технологій і розповсюдження їх серед країн. У її умовах темпи зростання прямих інвестицій набагато перевершують темпи зростання світової торгівлі, що є найважливішим чинником в трансферті промислових технологій, утворенні ТНК, що безпосередньо діють на національні економіки. Переваги глобалізації визначаються економічними вигодами від використання передового науково-технічного, технологічного і кваліфікаційного рівня провідних у відповідних областях зарубіжних країн в інших країнах, в цих випадках впровадження нових рішень

відбувається в короткі терміни і при відносно менших витратах.

5. Глобалізація сприяє загостренню міжнародної конкуренції. Часом стверджується, що глобалізація веде до досконалої конкуренції. Але, мова швидше повинна йти про нові конкурентні сфери і про жорсткіше суперництво на традиційних ринках, яке стає не під силу окремій державі або корпорації. Адже до внутрішніх конкурентів приєднуються необмежені в діях сильні зовнішні. Глобалізаційні процеси в світовій економіці вигідні, перш за все, споживачам, оскільки конкуренція дає їм можливість вибору і знижує ціни.

6. Глобалізація може привести до підвищення продуктивності праці в результаті раціоналізації виробництва на глобальному рівні і розповсюдження передових технологій, а також конкурентного тиску на користь безперервного впровадження інновацій у світовому масштабі.

7. Глобалізація дає країнам можливість мобілізувати значний об'єм фінансових ресурсів, оскільки інвестори можуть використовувати ширший фінансовий інструментарій на збільшеній кількості ринків.

8. Глобалізація створює серйозну основу для вирішення загальних проблем людства, в першу чергу, екологічних, що обумовлено об'єднанням зусиль світової спільноти, консолідацією ресурсів, координацією дій в різних сферах.

Кінцевим результатом глобалізації, як сподіваються багато фахівців, повинне стати загальне підвищення добробуту в світі.

Негативні наслідки.

Глобалізаційні процеси найчастіше зустрічаються в розвинених країнах і викликають серйозні побоювання в світі, що розвивається. Це пов'язано з тим, що переваги глобалізації розподіляються нерівномірно. Сучасні глобалізаційні процеси розгортаються, перш за все, між промислово розвиненими країнами і лише в другу чергу охоплюють країни, що розвиваються. Глобалізація укріплює позиції першої групи країн, дає їм додаткові переваги. У той же час розгортання процесів глобалізації в рамках сучасного міжнародного поділу праці загрожує заморозити нинішнє положення менш розвинених країн, так званої світової периферії, які стають швидше об'єктами, ніж суб'єктами глобалізації.

Отже, ступінь позитивного впливу глобалізаційних процесів на економіку окремих країн залежить від місця, яке вони займають в світовій економіці, фактично основну частину переваг отримують багаті країни або індивіди.

Несправедливий розподіл благ від глобалізації породжує загрозу конфліктів на регіональному, національному і інтернаціональному рівнях. Відбувається не вирівнювання доходів, а швидше їх поляризація. В її процесі країни, що швидко розвиваються, входять в коло багатих держав, а бідні країни все більше відстають від них.

Замість того щоб знищувати або ослабляти прояви нерівності, інтеграція національних економік в світову систему, навпаки, підсилює їх і

робить у багатьох відношеннях гострішими.

Глобалізація призводить до поглиблення неоднорідності, до виникнення нової моделі світу — світу 20:80, суспільства однієї п'ятої. 80 % всіх ресурсів контролює так званий «золотий мільярд», який охоплює лише п'яту частину населення планети (зокрема США і країни Західної Європи — 70 % світових ресурсів). 20 % процвітаючих країн розпоряджаються 84,7 % світового ВВП, на їх громадян доводиться 84,2 % світової торгівлі і 85,5 % заощаджень.

З 1960 року розрив між багатими і бідними країнами більш ніж подвоївся, що статистично підтверджує неспроможність всяких обіцянок справедливості в наданні допомоги країнам, що розвиваються.

Розвинені країни, використовуючи глобалізацію в своїх інтересах, прагнуть закріпити існуючий статус-кво. Великі побоювання викликає бажання США підсилити однополярність світу.

Неоднорідність світу виявляється і в наступних даних: всього лише 358 мільярдів володіють таким же багатством, як і 2,5 мільярда осіб, разом узяті, майже третина населення Землі.

В умовах глобалізації можливий прояв руйнівного впливу, пов'язаного з цим процесом, що може призвести до розриву традиційних зв'язків усередині країни, деградації неконкуrentоздатних виробництв, загостренню соціальних проблем, агресивному проникненню чужих дано му суспільству ідей, цінностей, моделей поведінки. Як проблеми, глобалізаційних процесів у всіх країнах, можна назвати:

— нерівномірність розподілу переваг від глобалізації в розрізі окремих галузей національної економіки;

— можлива деіндустріалізація національних економік;

— можливість переходу контролю над економікою окремих країн від суверенних урядів в інші руки, зокрема до сильніших держав, ТНК або міжнародним організаціям;

— можлива дестабілізація фінансової сфери, потенційна регіональна або глобальна нестабільність обумовлена взаємозалежністю національних економік на світовому рівні. Локальні економічні коливання або кризи в одній країні можуть мати регіональні або навіть глобальні наслідки.

Антиглобалізм.

Антиглобалістський рух, виступаючий проти руйнівних (в першу чергу соціальних) наслідків технологічного прогресу є не менш органічним породженням глобалізації, чим світова фінансова або телекомунікаційна спільнота.

Його без всяких перебільшень можна назвати «оборотною стороною» сяючої медалі глобалізації. Більш того: цей рух є свого роду «вбудованим стабілізатором» технологічного і соціального розвитку, причому не тільки розвинених країн, але і всього людства.

Це феноменальний результат, якщо пригадати молодість антиглобалізму як суспільного явища: вперше він заявив про себе лише в кінці 1999

року — зривом міністерської конференції СОТ.

Істотно і те, що парадоксальне зародження антиглобалістського руху саме в розвинених країнах сприяло якщо і не усвідомленню, то, в усякому разі, відчуттю керуєчими структурами, цих країн наявності аналогічної проблеми не тільки на міжнародній арені, але і в своїх власних суспільствах.

Орієнтація на проблеми нерівності, що зростає, як у внутрішньому, так і в міжнародному житті, а також сама постановка проблеми справедливості, що наполегливо витісняється з суспільної свідомості «новими багачами» з «інформаційного класу», дозволяє розглядати антиглобалістський рух як нову, стихійно виниклу і таку, що постійно розвивається ліву ініціативу, що має фундаментальне значення для всього подальшого розвитку людства.

У своїй основі, антиглобалістський рух направлений на досягнення соціальних цілей; джерело його рушійної сили — усвідомлення зростаючої нерівності, і її чіткої обумовленості процесами глобалізації.

Протестуючи проти руйнівних наслідків процесів глобалізації, антиглобалісти послідовно заперечують системи цінностей, що нав'язуються сучасному людству адептами глобалізації.

При всіх відмінностях в поглядах представники антиглобалістського руху в цілому прихильні традиційній гуманітарній системі цінностей, заснованій на гуманістичних ідеалах, уявленнях про необхідність солідарності і прагнення до справедливості як необхідної домінанти суспільного розвитку.

3. Фінансова глобалізація

На етапі транснаціоналізації інтернаціоналізованих процесів виникають виробничі комплекси, національна приналежність яких починає долати державні кордони. Ці комплекси інтегруються в могутню торгово-індустріальну транснаціональну систему, в якій лідируюча роль переходить від торгового і промислового капіталу до фінансового капіталу. Отримуючи прибуток з всіх країн світу, ТНК досить швидко нагромадили резерви валют, які сьогодні в декілька разів перевищують резерви всіх центральних банків світу разом узятих. Зрозуміло, що багато які ТНК не відмовляються отримати прибуток на обмінних валютних операціях, на операціях з корпоративними цінними паперами або на ринках державних позик. Це породжує загрозу глобальної фінансової нестабільності.

В другій половині ХХ століття відбуваються певні зміни в основних формах міжнародних економічних відносин між країнами світу, які обслуговує світова валютна система:

— постійне зростання міжнародного товарообміну; обсяг світового експорту щорічно збільшується на 5-6 %; розвиток міжнародної торгівлі супроводжується нарощуванням світового багатства;

— відбувається посилення міграції робочої сили; наприкінці ХХ ст. значно підвищився рівень легальної та підпільної міграції робочої сили, особливо між розвинутими країнами, з одного боку, та країнами, що розвиваються, і країнами з перехідною економікою — з іншого; міграція населення супроводжується міжнародним рухом грошових коштів;

— з кінця 1960-х — початку 70-х років внаслідок поступового пом'якшення валютного контролю полегшується доступ на національні фінансові ринки для іноземних інвесторів та емітентів з промислово розвинутих країн; розмір фінансових потоків між країнами, основну частину яких становлять портфельні інвестиції, наприкінці 90-х років сягнув понад 1 трлн. дол. США.

Все це сприяє розвитку системи фінансових послуг у світовому масштабі. Зміна напрямків і обсягів світових валютно-фінансових потоків відбувалася на підґрунті загальносвітової тенденції глобалізації економічного розвитку, у тому числі *глобалізації міжнародних валютно-фінансових відносин*.

Глобалізація перетворює світове господарство на єдиний ринок товарів, послуг, капіталів, робочої сили, суб'єкти якого взаємопов'язані єдиною системою фінансово-економічних відносин.

Однією з найяскравіших форм прояву процесу глобалізації є вибухоподібне зростання в останні роки світового фінансового ринку, фінансових трансакцій, що здійснюються між різними суб'єктами світогосподарських зв'язків.

Поштовхом для такого бурхливого розвитку міжнародних фінансових потоків стала суттєва лібералізація валютних ринків, валютного регулювання.

Вже наприкінці 40-х — на початку 50-х років виник ринок євродоларів на базі доларових авуарів колишнього СРСР, що розміщувались, зокрема, в Московському народному банку в Лондоні й тому не підлягали правилам валютного регулювання згідно з законодавством США та Великобританії.

В подальшому зміст поняття «євродоларовий ринок» розширився, і нині воно охоплює будь-які операції з національною валютою за межами країни.

До початку 1980 р. у світовій економічній системі сформувалася світова фінансова мережа, що поєднала провідні фінансові центри різних країн через їх головні фінансові центри: Нью-Йорк та Чикаго в Америці, Лондон, Цюрих, Франкфурт, Париж, Амстердам в Європі, Гонконг, Токіо, Багамські та Кайманові острови, Сінгапур, Бахрейн в Азії. Ці центри оперують з космополітизованими фінансовими активами, які втратили національну приналежність і прямують до районів сприятливої господарчої кон'юнктури.

Лондон, Нью-Йорк, Токіо — на них припадає 55 % світової торгівлі валюти (від 161 до 464 млрд. дол. США у день, долар і євро)

На іноземні банки у Лондоні припадає — 79 %, у Нью-Йорку — 46 %, у

Токіо — 49 % торгівлі валютою.

Сінгапур, Гонконг, Цюріх, Франкфурт — 76-105 млрд. дол. США.

Функціонування валютних ринків не зупиняється ні на хвилину. Свою роботу у календарних добах вони починають на Далекому Сході, у Новій Зеландії (Веллінгтон), і проходять при цьому послідовно часові пояси — у Сідней, Токіо, Гонконгу, Сінгапурі, Бахрейні, Москві, Франкфурті, Лондоні і закінчують у Нью-Йорку і Лос-Анджелесі.

Поглиблення інтернаціоналізації у фінансовій сфері, зміцнення зв'язків між основними фінансовими центрами світу стали основою так званої фінансової революції.

Ключові елементи фінансової революції:

- поглиблення міжнародної фінансової інтеграції;
- формування системи міжнародних фінансових інститутів;
- швидкий розвиток фінансових інновацій.

1. Провідні країни світу — США, Великобританія, Японія значно послабили державний контроль щодо руху капіталу. Великобританія зняла цей контроль у 1979р., а у 1986р. у країні було проведено реформування ринку акцій — так званий «великий шок». США у 80-ті роки, а Японія у 1986 р. розпочала лібералізацію внутрішніх фінансових ринків. Наслідком стало значне розширення фінансових ринків цих країн, посилення взаємопроникнення та взаємопереплетіння національних фінансових капіталів, які почали більш вільно пересуватися з внутрішніх ринків на світові і навпаки.

2. Особливого значення набуло формування системи міжнародних фінансових інститутів, серед яких організаціями світового рівня є спеціалізовані інститути ООН — Міжнародний валютний фонд (МВФ), Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), регіональні фінансові інститути, що виникли внаслідок завоювання політичної незалежності країнами «третього світу» і необхідністю вирішення їх економічних проблем.

3. Міжнародна фінансова інтеграція спричинила глибокі якісні зміни у фінансових технологіях. З'явились нові фінансові інструменти. Прискорення потоків капіталів відбувається також завдяки запровадженню новітніх технологій у галузі телекомунікацій.

Фінансова інновація — створення нових фінансових інструментів та технологій.

Нові фінансові технології — ціннісний фонди відкритого типу, щокладають кошти тільки в короткострокові зобов'язання грошового ринку; похідні цінні папери і т.п.

Нові (відносно) фінансові інструменти — євродоларові депозитні сертифікати, єврооблігації з нульовим купоном, синдіковані кредити в євровалюті, ставка проценту, квоти та короткострокові зобов'язання із змінним процентом.

Фінансовий інжиніринг (близько 1991 р. з'явився цей термін)

— це розвиток та творче застосування фінансових технологій для розв'язання фінансових проблем та використання фінансових можливостей.

Формування світового фінансового ринку стало основою колосальної експансії глобального капіталу, і особливо — спекулятивного капіталу. Це створює загрозу світових фінансових криз, що охоплюють більшість країн світу. Події останнього часу, а саме європейська валютна криза 1992-1993 рр., мексиканська фінансова криза 1994 р. й особливо загострення фінансових проблем у Південно-Східній Азії в 1997 р. та у Росії й Бразилії в 1998 р., світова фінансова криза 2008 року — з новою силою привернули увагу до міжнародних фінансових проблем.

Події світової фінансової кризи другої половини 90-х років свідчать на користь того, що епіцентром потрясінь стали не тільки порівняно благополучні в борговому відношенні країни, але й насправді висококонкурентні системи, які непогано «підживлювалися» позитивним сальдо зовнішньої торгівлі, поточного балансу.

Взагалі за своєю гостротою кризові події 1997-1998 років впевнено були внесені експертами до анналів найбільших фінансових потрясінь ХХ століття. Протягом кількох місяців, коли азіатська криза, виходячи за регіональні та навіть континентальні межі, вже вирувала на ринках усього світу, траплялися значні раптові девальвації національних валют та зниження вартості цінних паперів на усіх провідних фондових біржах.

Фінансова криза 2008 р. показала, що ситуацію ускладнюють небезпека подальшого порушення макроекономічного балансу, які висувають інше принципове в регулятивному відношенні питання: що з негативних факторів є первісним. Або це — вибухонебезпечні зовнішні боргові нагромадження, експортна незабезпеченість фінансових зобов'язань по відношенню до валютних інструментів та інститутів, або навпаки, скоріше — це порушення балансу на валютних біржах, які можуть спричинити погіршення стану на фондових біржах, в реальному секторі взагалі, об'єктивно унеможливаючи таким чином своєчасне повернення боргів іноземним кредиторам та підриваючи довіру потенційних прямих інвесторів до країни.

У зв'язку з подіями, що відбуваються у світовому фінансовому середовищі спостерігається скорочення обсягів світового валютного ринку.

Головними причинами скорочення обсягів міжнародного валютного ринку на думку експертів Банку Міжнародних Розрахунків були:

- введення євро;
- зростаюча частка електронного брокінгу на міжбанківському спот-ринку;
- процеси консолідації в банківській галузі;
- більш значний рівень неприйняття ризиків операторами ринку після фінансової кризи;
- консолідація в промислових галузях, що призвело до скорочення

кількості клієнтів та зменшенню обсягів операцій.

З одного боку, спостерігається гетерогенність, фрагментарність, мозаїчність світового фінансового ринку. З іншого боку, небачено зросли його масштаби.

Разом узяті, ці два процеси посилюють турбулентність міжнародних фінансових потоків, формують сприятливий клімат для спекулятивних маніпуляцій, для хвилеподібних припливів капіталів в окремі країни та їх різких відпливів, що призводить до гострих кризових явищ у тих чи інших державах, а то й у цілих регіонах, як це трапилось у Південно-Східній Азії. Такий перебіг подій у валютно-фінансовій сфері світової економіки спонукає до пошуку механізмів та інструментів, які б унеможливили виникнення процесів, що не лише гальмують економічний розвиток, а й відкидають окремі країни далеко назад від досягнутого господарського рівня.

Суперечливість, неоднозначність розгортання процесу глобалізації взагалі й міжнародних фінансових відносин зокрема підтверджуються нерівномірним розвитком окремих сегментів світового фінансового ринку, з одного боку, і далеко не однаковим впливом міжнародної фінансової складової на економічний розвиток окремих груп країн — з іншого.

4. Глобальні проблеми

Глобалізація світогосподарських зв'язків загострює глобальні проблеми людства, які можна визначити як комплекс зв'язків і відносин між державами і соціальними системами, суспільством і природою в загальнопланетарному масштабі, які пов'язані з життєвими інтересами народів всіх країн світу і можуть бути вирішені лише в результаті їх взаємодії.

Класифікація глобальних проблем:

1. Політичні проблеми (недопущення світової ядерної війни і забезпечення стабільного миру, роззброєння, військові та регіональні конфлікти).

2. Природно-екологічні проблеми (необхідність ефективної і комплексної охорони навколишнього середовища, енергетична, сировинна, продовольча, кліматична проблеми, боротьба з хворобами, проблеми світового океану тощо).

3. Соціально-економічні проблеми (стабільність розвитку світового співтовариства, ліквідація відсталості країн, що розвиваються, проблема розвитку людини, злочинність, стихійні лиха, біженці, безробіття, бідність та ін.).

4. Наукові проблеми (освоєння космічного простору, довгострокове прогнозування тощо).

Кожна з названих глобальних проблем породжена специфічними причинами, які зумовлені, з одного боку, особливостями розвитку продуктивних сил, географічним положенням країн, рівнем прогресу

техніки, природно-кліматичними умовами, тобто матеріальним змістом суспільного способу виробництва, а з іншого боку, — специфічною суспільною формою, особливостями розвитку відносин власності. При численності глобальних проблем їм притаманні причинно-наслідкові зв'язки, які визначають розвиток технологічного способу виробництва.

5. Демографічна проблема. Найбільш поширеною причиною загострення глобальних проблем є інтенсивне зростання в останні роки народонаселення планети, або, так званий, демографічний бум, який до того ж супроводжується нерівномірністю зростання чисельності населення в різних країнах та регіонах, причому найвищий приріст населення спостерігається в країнах з низьким рівнем розвитку продуктивних сил. Так, якщо темпи приросту населення в країнах, що розвиваються протягом ХХ ст. складав близько 2,5 % в рік, то в розвинених країнах не перевищував 1 %. Це стало причиною того, що в Африці, Азії і Латинській Америці близько 1 млрд. чол. живуть в умовах абсолютної бідності, близько 250 млн. дітей хронічно недоїдають, а від голоду і недоїдання щорічно помирає майже 40 млн. чол.

Демографічний вибух спричиняє загострення таких глобальних проблем як продовольча, екологічна, сировинна, енергетична. Важливою причиною загострення глобальних проблем з точки зору матеріально-речового змісту є низький рівень впровадження ресурсо- та енергозберігаючих, а також екологічно чистих технологій. Внаслідок цього з природної речовини, яка залучається у виробничий процес лише 1,5 % приймає форму кінцевого продукту.

Глобальність проблеми народонаселення в тому, що вона не може бути локалізована в якомусь певному регіоні, і нерівномірне зростання чисельності населення в окремих країнах може викликати помітні зміни на геополітичній карті світу.

4. Екологічна проблема. Важливою складовою глобальних проблем є екологічні, спричинені варварським відношенням людини до природи, що проявляється у масовій вирубці лісів, знищенні річок, створенні штучних водосховищ, забрудненні прісної води.

Щорічно у світі знищується 15 млн. га. лісів, на одне посаджене дерево припадає 10 вирубаних.

Порівняно з початком ХХ ст. споживання прісної води зросло більше, ніж в 7 разів і у 90-х рр. складало майже 300 кубометрів в рік на людину. Враховуючи, що чверть людства відчуває нестачу прісної води, проблема забезпечення населення якісною питною водою висувається на перше місце. При цьому за даними Світової організації з охорони здоров'я, виникнення близько 80 % різноманітних захворювань пов'язане зі споживанням неякісної питної води.

Злочинно халатне відношення людей до природи спостерігається і у втраті величезних масивів землі. За останні 100 років людство втратило 200 млн. кв. км землі, а на сьогодні щорічно втрачає близько 6-7 млн. га

родючих земель.

З початку 70-х років розпочалася екологічна криза, яка означає різке загострення протиріч між людиною і природою, їх конфлікт, глобальне порушення рівноваги у природному кругообігу речовин.

Важливими ознаками цієї кризи є глобальні зміни клімату і виникнення парникового ефекту. В результаті безпрецедентних масштабів впливу людини на навколишнє середовище, виходу людської діяльності за межі планети у космічний простір, втягування у виробничий процес всіх складових біосфери (повітря, води, рослинного і тваринного світу) озоновий шар над планетою різко зменшується, що може призвести до всесвітнього потепління, танення льодовиків Арктики, затоплення більшої частини населених пунктів Землі, посилення ураганів та інше.

Ще однією ознакою екологічної кризи є проблема відходів внаслідок виробничої діяльності людини. Значні відходи накопичуються у Світовому океані. Океанський планктон щорічно поглинає близько 50 млрд. т вуглекислого газу, значна частина якого осідає на дно. Цей процес суттєво впливає на зростання вмісту вуглекислого газу в атмосфері планети. Викид отруйних речовин складає більше 3 млн. т. в рік.

Шляхи вирішення екологічної проблеми. Основними шляхами вирішення екологічної проблеми з точки зору матеріально-речового змісту суспільного способу виробництва є:

— швидкий розвиток і використання таких основних видів самовідновлюваної енергії як сонячна, вітрова, океанічна, гідроенергетична, тощо;

— структурні зміни у використанні існуючих невідновлюваних видів енергії, а саме: збільшення частки вугілля в енергобалансі при зменшенні частки нафти і газу, оскільки запаси останніх на планеті значно менші, а їх цінність для хімічної промисловості набагато більша;

— необхідність створення екологічно чистої вугільної енергетики, яка б працювала без шкідливих викидів газу. Це потребує значних державних витрат на природоохоронні заходи. У США і Німеччині на ці цілі використовується щорічно до 2 % ВВП, в Японії — 3 %;

— розробка всіма країнами конкретних заходів з дотримання екологічних стандартів — чистоти повітря, водних басейнів, раціонального споживання енергії, підвищення ефективності своїх енергетичних систем;

— вивчення запасів всіх ресурсів з використанням найновіших досягнень НТР. Як відомо, сьогодні розвіданий неглибокий шар Землі — до 5 км. Тому важливо відкрити нові ресурси на більшій глибині Землі, та на дні Світового океану;

— інтенсивний розвиток країнами, що розвиваються, власного сировинного господарства, включаючи переробні галузі господарства;

— призупинення вирубки лісів, особливо тропічних, забезпечення їх раціонального використання;

— пошук ефективних методів управління процесом зростання народонаселення з метою його стабілізації на рівні 10 млрд. чол. на початок

XXII ст.;

— формування у людей екологічного світогляду, що дозволило б розглядати всі економічні, політичні, юридичні, соціальні, ідеологічні, національні, кадрові питання як в рамках окремих країн, так і на міжнаціональному рівнях;

— комплексна розробка законодавства про охорону навколишнього середовища, в тому числі про відходи. Так, в США, Франції та інших країнах уряд зобов'язаний надавати підприємствам і організаціям технічну і фінансову допомогу у переробці відходів, вилучення з них цінних компонентів, проведенні науково-дослідних робіт в даній сфері, поширенні передового досвіду та інше. З цією метою використовуються податкові пільги, надання субсидій, зниження тарифів на перевезення вторинної сировини, тощо;

— нарощування екологічних інвестицій. Так, в Австрії такі інвестиції складають більше 15 % всіх капіталовкладень.

7. Паливно-енергетична і сировинна глобальні проблеми. Використання паливно-енергетичних і сировинних ресурсів на сьогодні зростає значними темпами.

На кожного жителя планети виробляється 2 кВт енергії, а для забезпечення загальновизнаних норм якості життя необхідно 10 кВт. Такий показник досягнутий лише у розвинених країнах світу. У зв'язку з цим нерациональне використання енергії у поєднанні із зростанням народонаселення та нерівномірним розподілом паливно-енергетичних ресурсів різних країн та регіонів призводить до необхідності нарощення їх виробництва.

Проте енергетичні ресурси планети обмежені. При запланованих темпах розвитку ядерної енергетики сумарні запаси урану будуть вичерпані в перші десятиліття XXI ст. Проте, якщо витрати енергії будуть на рівні енергетики теплового бар'єру, то всі запаси невідновлюваних джерел енергії згорять у перші десятиліття.

Тому з точки зору матеріально-речового змісту основними причинами загострення паливно-енергетичної та сировинної проблем є зростання масштабів залучення у виробничий процес природних ресурсів та їх обмежена кількість на планеті.

Шляхи вирішення паливно-енергетичної та сировинної глобальних проблем. Основними шляхами вирішення паливно-енергетичної та сировинної проблем з точки зору матеріально-речового змісту суспільного способу виробництва є:

— зміна механізму ціноутворення на природні ресурси. Так, ціни на них у слаборозвинених державах диктують крупні ТНК, які зосередили у своїх руках контроль на природними багатствами. За даними ЮНКТАД, від трьох до шести ТНК контролюють 80-85 % світового ринку міді, 90-95 % світового ринку залізної руди, 80 % ринку бавовни, пшениці, кукурудзи, кави, какао та інше;

— об'єднаним зусиллям розвинених держав протиставити стратегію об'єднання дій країн-експортерів паливно-енергетичних ресурсів. Ця стратегія повинна стосуватися обсягу добування всіх видів ресурсів, квот їх продажу на зовнішніх ринках інше;

— об'єднання зусиль всіх країн для вирішення глобальних проблем, значно збільшити витрати на усунення екологічної кризи за рахунок послаблення гонки озброєнь та скорочення воєнних витрат;

— оскільки розвинені країни і ТНК намагаються здійснювати лише первинну обробку мінеральної сировини в країнах, що розвиваються, то останнім необхідно нарощувати випуск готової продукції, що дозволило б їм значно збільшити доходи від експорту;

— проведення прогресивних аграрних перетворень;

— використання комплексу економічних заходів управління якістю навколишнього середовища, в тому числі субсидій та дотацій на виготовлення екологічно чистої продукції, за виконання державних екологічних проєктів та інше.

Термінологічний словник

Глобалізація — тривалий процес інтеграції національних економік світу з метою розв'язання глобальних проблем людства.

Глобальні проблеми — нагальні проблеми, які зачіпають життєві інтереси народів всіх країн світу, важливі з точки зору збереження людської цивілізації і можуть бути вирішені лише спільними зусиллями.

Демографічна проблема — інтенсивне зростання народонаселення планети, демографічний бум, який до того ж супроводжується нерівномірністю зростання чисельності населення в різних країнах та регіонах.

Екологічна проблема — пов'язана з варварським відношенням людини до природи, забрудненням навколишнього середовища.

Нові (відносно) фінансові інструменти-цесвродоларові депозитні сертифікати, еврооблігації з нульовим купоном, синдіковані кредити в євровалюті, ставка проценту, квоти та короткострокові зобов'язання із змінним процентом.

Нові фінансові технології-цеінвестиційні фонди відкритого типу, що вкладають кошти тільки в короткострокові зобов'язання грошового ринку; банківські автомати (автомати, що виконують різні банківські операції); похідні цінні папери і т. п.

Паливно-енергетична і сировинна глобальні проблеми — спричинені нерациональним використанням та поступовим вичерпанням природних та сировинних ресурсів.

Фінансова глобалізація — зростаюча фінансова єдність та взаємозалежність фінансово-економічних систем країн світу;

Фінансова інновація — створення нових фінансових інструментів та технологій.

Питання для самоконтролю

1. Поясніть, якими рушійними силами зумовлена активізація процесу глобалізації розвитку сучасної цивілізації.
2. Які ознаки глобалізації є, на Вашу думку, найбільш суттєвими. Обґрунтуйте свою точку зору.
3. У чому полягають найбільш загрозливі наслідки глобалізації?
4. Розкрийте основні переваги, що несе з собою процес глобалізації.
5. Розкрийте сутність та наслідки процесу фінансової глобалізації.
6. Що означає «спекулятивний капітал» та його роль у загостренні світових фінансових криз?
7. Ми визначаємо процес глобалізації як об'єктивний. З іншого боку, часто доводиться чути, що глобалізація — це політика розвинених держав світу, тобто свідомий керований процес. Висловіть свою думку з цього приводу.
8. Чим зумовлене, на Вашу думку, загострення глобальних проблем?
9. Розкрийте сутність екологічної (демографічної, продовольчої, енергетичної, військової та ін.) проблеми та висловіть свою думку з приводу можливих шляхів її вирішення.
10. Розкрийте роль ООН у вирішенні глобальних проблем людства.

Рекомендована література

1. Белорус О. Г., Лукьяненко Д. Г. и др. Глобальные трансформации и стратегии развития: Монография. — К.: Ориане, 2000. — 424 с.
2. Гальчинський А. С. Україна: поступ у майбутнє. — К.: Основи, 1999. — 200 с.
3. Гальчинський А. С. Суперечності реформ у контексті цивілізаційного процесу. — К.: Українські пропілеї, 2001. — 320 с.
4. Гіл Р., Чарлз В. П. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку / Пер. з англ. — К.: Видавництво Соломії Павличко «Основи», 2001. — 856 с.
5. Ли Се Ун. Международный бизнес: Стратегия и управление. — М.: Наука, 1996. — 352с.
6. Глобалізація і безпека розвитку: Монографія / О.Г.Білорус, Д.Г. Лук'яненко та ін. — К.: КНЕУ, 2001. — 733 с.
7. Лук'яненко Д. Г. Глобальний контекст розвитку економіки України / Вчені записки: Наук. зб.: Вип. 2 / Відп. ред. В. С. Савчук. — К.: КНЕУ, 1999. — С. 156.
8. Міжнародні економічні відносини: Підручник / За ред. І. М. Школи. — К.: КНЕУ, 2003. — 589с.
9. Міжнародна економіка: Підручник / А. П. Румянцев, Г. Н. Климко, В.В.Рокоча та ін.; за ред. А. П. Румянцева. — К.: Знання-Прес, 2003. — 447 с.
10. Міжнародна економіка: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / За ред. А. М. Поручника. — К.: КНЕУ, 2004. — 286с.
11. Поручник А.М. Интеграция Украины в мировое хозяйство. — К.: КНЭУ, 1994 — 129с.
12. Світова економіка: Підручник /А. С. Філіпенко, О. І. Рогач, О. І. Шнирко та ін. — К.: Либідь, 2000. — 745с.
13. Соколенко С.И. Глобальные рынки XXI столетия: Перспективы Украины.

— К.: Логос, 1998. — 480с.

14. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: Монографія / За ред. Д. Г. Лук'яненка. — К.: КНЕУ, 2001. — 538 с.

15. Новицький В.С. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. — К КНЕУ, 2003. — 948с.

16. Рогач О. І. Транснаціональні корпорації та економічне зростання. — К.: ВПЦ «Київський університет», 1997. — 144 с.

17. Рогач О. І., Шнирков О. І. Транснаціоналізація світового господарства і перехідні економіки. — К.: ВПЦ «Київський університет», 1999. — 302 с.

18. Рут Френклін Р., Філіпенко А. Міжнародна торгівля та інвестиції: Пер. з англ. — К.: Основи, 1998. — 743 с.

19. Сальваторе Доминик. Международная экономика. — М.: ИВЗСУ, 1998.- 714с.

20. Філіпенко А.С. МEB: історія: Підручник. — К.: Либідь, 2006. — 392с.

ТЕМА 12

МІЖНАРОДНІ КОРПОРАЦІЇ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ

1. Сутність поняття «транснаціональна корпорація».
2. Причини виникнення ТНК.
3. Етапи еволюції транснаціональної діяльності корпорацій.
4. Типи ТНК.
5. ТНК як агент глобалізації світової економіки.
6. Середовище функціонування транснаціональних корпорацій.

Мета — розкрити сутність поняття «транснаціональна корпорація», причини їх виникнення та типи.

Міні-лексикон: глобальні корпорації, багатонаціональні корпорації, транснаціоналізація, транснаціональні корпорації.

1. Сутність поняття «транснаціональна корпорація»

Як правило, термін корпорація вживається до фірм, концернів і так далі, які функціонують за участю акціонерного капіталу. Корпорація — в англomовних країнах назва акціонерного товариства.

Транснаціональна корпорація — це комплекс, що використовує в своїй діяльності міжнародний підхід і що припускає формування транснаціонального виробничого, торгового і фінансового комплексу з єдиним центром ухвалення рішень в країні базування і з філіями в інших країнах.

Транснаціональні корпорації — це міжнародні компанії. Вони міжнародні за характером своєї діяльності: вони володіють або контролюють

виробництво продукції (або послуг) поза межами країни базування, в різних країнах світу, розташовуючи там свої філії, що функціонують відповідно до глобальної стратегії материнської компанії. Таким чином, «міжнародний підхід» ТНК визначається тією роллю, яку займають зарубіжні операції у всіх аспектах економічного життя цих компаній.

«Багатонаціональність» компанії може виявлятися і у сфері власності. Хоча критерієм цієї «міжнародності», як правило, є не власність на капітал. Окрім декількох багатонаціональних за капіталом компаній, у всіх останніх ядро власності базується на капіталі однієї, а не різних країн. «Багатонаціональність» власності, як правило, виявляється декілька в іншому: оскільки власність компанії втілюють її акції, то акції транснаціональної корпорації повинні обертатись в багатьох країнах. Це означає, що акції материнської і дочірніх фірм повинні бути доступні для придбання у всіх країнах, де діє багатонаціональна компанія.

З приводу визначення поняття «ТНК», критеріїв, що дозволяють відокремити їх від інших фірм, до цих пір йдуть суперечки. Оскільки важко з упевненістю визначити, чи використовує компанія «Міжнародний підхід», застосовуються вужчі робочі визначення транснаціональних корпорацій. Пропонуються до використання такі критерії віднесення корпорацій до транснаціональних:

- кількість країн, в яких діє компанія (відповідно до різних пропозованих підходів мінімум складає від 2 до 6 країн);
- певне мінімальне число країн, в яких розміщені виробничі потужності компанії;
- певний розмір, якого досягла компанія;
- мінімум частки іноземних операцій в доходах або продажах фірми (як правило, 25 %);
- володіння не менше ніж 25 % «голосуючих» акцій в трьох або більш країнах — той мінімум пайової участі в зарубіжному акціонерному капіталі, який забезпечував би фірмі контроль над економічною діяльністю зарубіжного підприємства і представляв би прями зарубіжні інвестиції;
- багатонаціональний склад персоналу компаній, склад її вищого керівництва.

ООН, що вивчає діяльність міжнародних корпорацій, довгий час відносила до них такі фірми, які мали річний обіг, що перевищує 100 млн. доларів і філії не менше чим в 6-ти країнах. Останніми роками було зроблено деяке уточнення: про міжнародний статус фірми тепер свідчить такий показник, як величина відсотка її продажів, що реалізуються за межами країни базування материнської компанії.

Міжнародну корпорацію за методологією ООН можна визначити і за структурою її активів. 40 % вартості майна 100 найбільших міжнародних компаній (включаючи фінансові) базується на територіях інших держав. Найбільші іноземні активи (понад 80 % всіх активів компаній) серед ТНК (окрім фінансового сектора) мають «Bayer» (89,8 %), «Nestle» (86,9 %),

«Volkswagen» (84,8 %) і «ABB» (84,7 %).

Одним з критеріїв віднесення компанії до розряду транснаціональних є склад її вищого керівництва, який, як правило, повинен формуватися з підданих різних держав, щоб виключити односторонню орієнтацію діяльності компанії на інтереси якої-небудь однієї країни.

Щоб забезпечити багатонаціональність вищого управлінського шару, необхідно практикувати підбір кадрів в країнах, де розміщені дочірні компанії ТНК, і надавати їм можливість просування по службі аж до вищого керівництва, не звертаючи увагу на їх підданство. Проте практика показує, що найчастіше вищий управлінський персонал материнської компанії формується з представників країни її базування, з них же складається і вище керівництво дочірніх фірм з використанням місцевих кадрів на рядових посадах.

ТНК — це компанія: що має одиниці в двох або більш країнах, незалежно від юридичної форми і поля діяльності; оперує в рамках системи ухвалення рішень, що дозволяє проводити узгоджену політику і здійснювати загальну стратегію через один або більше керівний центр; у якій окремі одиниці зв'язані за допомогою власності або яким-небудь іншим чином так, що одна або більш з них можуть мати значний вплив на діяльність інших і, зокрема, ділити знання, ресурси і відповідальність з іншими.

2. Причини виникнення ТНК

Найбільш загальною причиною виникнення ТНК вважається інтернаціоналізація виробництва і капіталу на основі розвитку продуктивних сил, що переростають національно-державні межі. Найважливішим чинником у формуванні і розвитку міжнародних корпорацій є і вивезення капіталу.

До причин появи ТНК можна віднести і їх прагнення протистояти жорсткій конкуренції, необхідність вистояти в конкурентній боротьбі в міжнародному масштабі.

Формування ТНК пов'язане також і з тим, що воно дає великі переваги у сфері міжнародної торгівлі, дозволяючи успішніше долати численні торгові і політичні бар'єри. Замість традиційного експорту, який натикається на численні митно-тарифні перешкоди, ТНК використовують дочірні зарубіжні компанії як свій зовнішній плацдарм усередині митної території інших країн, з якого вони безперешкодно проникають на їх внутрішні ринки. Відзначимо, що в сучасних умовах ця рушійна сила створення ТНК має свої особливості. Часто ТНК, що діє усередині інтеграційних угруповань, створених у вигляді зон вільної торгівлі, митних або економічних союзів, що характеризуються повною відміною митних бар'єрів, вигідніший експорт товарів, чим створення дочірньої компанії

закордоном.

У ході розвитку ТНК виник принципово новий феномен — *міжнародне виробництво*, яке дає корпораціям переваги, що витікають з відмінностей економічних умов країни базування материнської компанії і приймаючих країн, тобто країн, де розташовані її філії і підконтрольні фірми. Додатковий прибуток ТНК можна отримати за рахунок відмінностей:

- у забезпеченості і вартості природних ресурсів;
- у кваліфікації робочої сили і в рівні заробітної плати;
- у амортизаційній політиці, що проводиться, і, зокрема, в нормах амортизаційних відрахувань;
- антимонопольного і трудового законодавства;
- у рівні оподаткування;
- екологічних стандартів;
- стабільності валют і ін.

Враховуються і відмінності в економічній ситуації окремих країн, які дають можливість ТНК маневрувати завантаженням виробничих потужностей і пристосовувати свої виробничі програми до змінних умов поточної кон'юнктури, до попиту на той або інший товар на кожному конкретному ринку.

До реальних переваг формування найбільших ТНК, що дозволяють добиватися значної централізації капіталу, можна віднести:

- можливість диверсифікації діяльності для зниження ризику і пом'якшення кризових ударів — спочатку материнська компанія може прямо або побічно дотувати дочірні компанії, що виходять на новий ринок;
- гнучку організаційну структуру управління. Частина функцій децентралізується;
- консолідацію фінансової звітності в рамках всієї системи з метою вироблення стратегії найменших податків — можливість перерозподілу прибутку між компаніями, що входять в корпорацію з тим, щоб найбільший дохід отримували ті з них, які користуються податковими пільгами і т.п.;
- спільне формування ринку, монополія на цьому ринку;
- зростання заради зростання (можливість бути першим).

3. Етапи еволюції транснаціональної діяльності корпорацій

У процесі становлення та розвитку транснаціонального капіталу і ТНК як форми його функціонування виділяють декілька етапів, пов'язаних з формами експансії та напрямками торговельно-виробничої діяльності ТНК (табл. 12.1).

Таким чином, у процесі еволюції ТНК зазнали істотних змін. За критерієм міжнародної економічної активності в їхньому розвитку виділяють, переважно, **чотири покоління**.

Таблиця 12.1

ЕТАПИ ЕВОЛЮЦІЇ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАЦІЙ

Етапи	Характерні ознаки
I етап — друга третина XIX ст. перша пол. XXст.	Інвестування в сировинні галузі іноземних економік. Створення в приймальних країнах розподільних та збутових підрозділів. Виробництво однакової або слабо диференційованої продукції
II етап — друга пол. XXст. — кінець XXст.	Посилення ролі зарубіжних виробничих підрозділів ТНК. Інтеграція зарубіжних виробничих і збутових операцій. Стратегія диверсифікації
III етап — з кінця XX ст.	Утворення мереж внутрішньофірмових зв'язків регіонального чи глобального масштабу. Інтеграція наукових досліджень та розробок матеріально-технічного забезпечення, виробництва, розподілу, збуту. Формування ТНК у країнах, що не є економічно розвинутими

Діяльність ТНК *першого покоління* значною мірою була пов'язана з розробленням сировинних ресурсів колишніх колоній, що дає підставу визначити їх як «колоніально-сировинні ТНК». За своєю організаційно-економічною формою і механізмами функціонування це були картелі, синдикати та перші трести.

ТНК *другого покоління* — ТНК типу «трест»; їхня специфіка — міцний зв'язок з виробництвом військово-технічної продукції. Почавши свою діяльність у період між двома світовими війнами, деякі з цих ТНК зберегли свої позиції у світовій економіці й після Другої світової війни.

У 60-ті роки дедалі помітнішу роль почали відігравати ТНК *третього покоління*, які широко використали досягнення науково-технічної революції. Вони мали організаційно-економічну форму концернів та конгломератів. У 60-80-ті роки в діяльності ТНК органічно поєднувалися елементи національного і зарубіжного виробництва: реалізація товарів, управління та організація роботи персоналу, науково-дослідні роботи, маркетинг і післяпродажне обслуговування. Основні елементи відтворювального процесу переводилися на загальні для відповідних країн стандарти та принципи. ТНК третього покоління сприяли поширенню досягнень НТП до периферійних зон світового господарства і, що найголовніше, формували економічні передумови появи міжнародного виробництва з єдиним ринковим та інформаційним простором, міжнародним ринком капіталу і робочої сили, науково-технічних послуг.

На початку 80-х років поступово з'явилися і затвердилися глобальні ТНК *четвертого покоління*, їхніми визначальними рисами, як вже зазначалося, є планетарне бачення ринків та функціонування в умовах глобальної конкуренції.

Характеризуючи сучасні тенденції становлення ТНК, слід відзначити, по-перше, вплив науково-технічного прогресу на розвиток транснаціонального капіталу, по-друге, особливості інноваційної діяльності ТНК, по-третє, прискорений розвиток і вдосконалення факторів виробництва, що використовуються ТНК. Останніми роками відпала необхідність у надвеликих підприємствах на територіях окремих держав, розрахованих на всесвітній ринок. З'являється можливість створювати заводи, що випускають ту саму продукцію за однаковою технологією в багатьох країнах, тобто уніфікувати випуск продукції в міжнародному масштабі й організувати спільне виробництво з підприємствами, що знаходяться в різних точках земної кулі та мають різну національну належність.

Виробництво стає глобальним, з'являються компанії, які працюють «на весь світ».

Функціонування сучасних ТНК відбувається в умовах глобалізації світогосподарських зв'язків, які, з одного боку, створюють зовнішнє середовище для їхньої діяльності, а з іншого — самі є результатом такої діяльності.

4. Типи ТНК

У літературі можна зустріти безліч назв міжнародних корпорацій: *багатонаціональні корпорації, інтернаціональні корпорації, транснаціональні корпорації, глобальні корпорації і ін.* Всі корпорації можна розділити на національні і транснаціональні, а транснаціональні, у свою чергу, на інтернаціональні, багатонаціональні (мультинаціональні) і глобальні корпорації. Всі ці чотири види корпорацій відображають насправді етапи їх розвитку. Порівнюючи види транснаціональних корпорацій, значна увага приділяється, перш за все, принципам взаємин між материнською компанією і дочірніми підприємствами. Залежно від цього в теорії ТНК виділяються наступні типи взаємин (або навіть типи ТНК): *етноцентричний, поліцентричний, регіоцентричний і геоцентричний.*

Інтернаціональні корпорації — це національні монополії із зарубіжними активами. Їх виробнича і торгово-збутова діяльність виходить за межі однієї держави.

Правовий режим ТНК припускає ділову активність, що здійснюється в різних країнах за допомогою утворення в них зарубіжних філій у вигляді структурних підрозділів без юридичної самостійності і дочірніх компаній. Ці компанії мають відносно самостійні служби виробництва і збуту готової продукції, науково-дослідних розробок.

Таблиця
12.2

Характеристичні ознаки	ХАРАКТЕРИСТИКА ВИДІВ ТНК		
	Інтернаціональні корпорації	Багатонаціональні корпорації	Глобальні корпорації
1. Тип взаємин материнської компанії і зарубіжних філій	Етноцентричний	Поліцентричний або регіоцентричний	Геоцентричний
2. Орієнтація	Абсолютний приріст материнської компанії, зарубіжні філії створюються, як правило, тільки для забезпечення постачання або збуту.	Об'єднання компаній низки країн на виробничій або науково-технічній основі. Великий ступінь незалежності при проведенні операцій у кожній з країн. Філії великі і здійснюють різноманітні види діяльності, у т.ч. і виробничу	Інтеграція діяльності, що здійснюється в різних країнах. Наприклад, в різних країнах можуть проводитися складові частини одного виробу. Материнська компанія розглядає себе не як центр, а як одну з складових частин корпорації
3. Відношення до зарубіжного ринку	Зарубіжні ринки розглядаються тільки як продовження ринку базування материнської компанії.	Зарубіжні ринки часто розглядаються як важливіший сектор діяльності ТНК в порівнянні з внутрішнім ринком	Ареною діяльності є весь світ.
4. Рівень централізації ухвалення управлінських рішень	Висока централізація ухвалення управлінських рішень на рівні материнської компанії.	Децентралізація окремих функцій управління. Делегування повноважень дочірнім фірмам. Управлінські рішення ухвалюються на основі тісної координації між материнською компанією і філіями	Висока децентралізація ухвалення рішень при тісній координації між материнською компанією і філіями
5. Контроль за діяльністю зарубіжних філій	Сильний контроль з боку материнської компанії	Філії, як правило, автономні	Філії, як правило, автономні
6. Кадрова політика	Перевага віддається співвітчизникам в зарубіжних філіях. Працівники країни базування ТНК призначаються на всі можливі посади закордоном	У зарубіжних філіях переважають місцеві менеджери. Місцеві кадри приймаючої країни призначаються на ключові посади.	Кращі працівники зі всіх країн призначаються на будь-які посади.

Закінчення табл. 12.2

Характеристичні ознаки	Інтернаціональні корпорації	Багатонаціональні корпорації	Глобальні корпорації
7. Організаційна структура	Складна організація материнської компанії проста у зарубіжних філіях	Організація з високим рівнем незалежності філій	Вельми складна організація з автономними філіями
8. Інформаційні потоки	Великий об'єм наказів і розпоряджень в адресу філій	Невеликий потік інформації материнської компанії і з неї, невеликий потік між філіями	Значні потоки інформації материнської компанії і з неї і між всіма філіями

Для інтернаціональних компаній характерний етноцентричний тип (ethnocentric) взаємин. При ньому вище керівництво орієнтується на абсолютний пріоритет базової (материнської) фірми. При етноцентричному типі зарубіжні ринки залишаються для корпорацій, перш за все продовженням внутрішнього ринку країни базування материнської компанії. ТНК створюють філії закордоном головним чином для забезпечення собі надійних поставок дешевої сировини або для забезпечення зарубіжних ринків збуту. Для цього типу ТНК характерне ухвалення управлінських рішень переважно в материнській компанії, перевага співвітчизникам в зарубіжних філіях. Таким чином, відмінними рисами інтернаціональної корпорації є висока централізація ухвалення рішень і сильний контроль за діяльністю зарубіжних філій з боку материнської компанії.

Багатонаціональні (мультинаціональні) корпорації (МНК) — це власне міжнародні корпорації, що об'єднують національні компанії низки держав на виробничій і науково-технічній основі. Багатонаціональна компанія допускає великий ступінь незалежності при проведенні операцій у кожній з країн. Як приклад такої компанії можна привести англо-голландський концерн «Royal Dutch Shell», що існує з 1907 року. Сучасний капітал цієї компанії ділиться в пропорції 60:40. Прикладом багатонаціональної корпорації є широко відома в Європі швейцарсько-шведська компанія АВВ (Asea Brown Boveri), що спеціалізується в області машинобудування, електронної інженерії. АВВ має декілька філій у вигляді спільних підприємств і в країнах СНД.

Для мультинаціональних корпорацій характерні поліцентричний (polycentric) або регіоцентричний типи взаємин материнської і дочірніх компаній. Поліцентричний тип характеризується тим, що зовнішній ринок — це не менш, а часто і більш важливіший сектор діяльності ТНК у порівнянні з внутрішнім ринком. У цих ТНК зарубіжні філії більші і різноманітніші, вони не стільки продають продукцію материнської компанії, скільки виробляють її на місці відповідно до потреб їх ринків. У зарубіжних філіях переважають місцеві менеджери, самі філії автономні. Цей вид ТНК характеризується достатньо високим рівнем децентралізації

функцій управління, делегуванням повноважень дочірнім фірмам. При регіоцентричному підході ТНК орієнтується вже не на ринки окремих країн, а на регіони, наприклад, на всю Західну Європу, а не на Францію або Великобританію. Хоча зарубіжні філії і в цьому випадку розміщуються в окремих країнах, але вони орієнтуються на весь регіон.

З погляду міжнародного права, відмінними ознаками МНК є:

- орієнтація, в першу чергу, на зарубіжні ринки;
- наявність багатонаціонального акціонерного капіталу;
- існування багатонаціонального керівного центру;
- комплектування адміністрації іноземних філій кадрами, що знають місцеві умови.

До глобальної корпорації відносять таку, яка інтегрує воедино господарську діяльність, яка здійснюється в різних країнах. Подібна компанія проектує виріб або схему надання послуг стосовно певного сегменту світового ринку або в різних країнах проводить складові частини одного виробу. Глобальні корпорації виникли в 80-і роки і продовжують набирати силу. Вони представляють всю потужність сучасного світового фінансового капіталу. Найбільшою мірою до глобалізації тяжіє хімічна, електротехнічна, електронна, нафтова, автомобільна, інформаційна, банківська і деякі інші галузі.

Для найбільш зрілого типу ТНК — глобальних корпорацій — характерний геоцентричний (geocentric) підхід до взаємин між материнською компанією і її філіями.

Ці ТНК є як би децентралізованою федерацією регіональних філій. Материнська компанія розглядає себе не як центр ТНК, а лише як одну з її частин. Аrenoю діяльності геоцентричної ТНК є весь світ. Лише компанія, вищий управлінський персонал якої дотримується геоцентричної позиції, може іменуватися багатонаціональною або глобальною.

Взагалі, межі між цими групами міжнародних компаній вельми рухомі, можливий перехід однієї фірми в іншу.

5. ТНК як агент глобалізації світової економіки

Під час вивчення діяльності ТНК, перш за все, необхідно розглянути поняття «транснаціоналізації». Транснаціоналізація являє собою процес посилення світової інтеграції в результаті глобальних операцій ТНК. Вона виступає як об'єктивний процес, обумовлений міжнародним одиничним поділом праці, і породжує транснаціональні форми кооперації.

Транснаціоналізація веде до небувало високого рівня взаємозалежності країн. Виступаючи центрами координації і рушійними силами світового виробництва й обміну, ТНК формують усередині своїх комплексів і між собою мережу відносин, які виходять за межі держав. Розвиваючись з одногалузевих елементів національних господарських систем, сучасні ТНК

перетворились на міжгалузеві вту- трішньодиверсифіковані комплекси з інтернаціональним масштабом операцій, діалектично заперечуючи таким чином свою первинну основу.

ТНК — найбільш динамічний структурний компонент світової економіки. За мобільністю, здатністю до трансформації зв'язків і організаційних структур, швидкістю реакції на імпульси НТР вони значно перевершують національні або регіональні форми господарських утворень. На відміну від них, ТНК не прив'язані до тієї чи іншої території, а тому здатні поєднати фактори виробництва різної державної належності і брати участь в освоєнні ринків у будь-якій частині світу.

Варто звернути увагу, що організаційна й управлінська здатність ТНК інтегрувати чинники та умови виробництва на всесвітньому рівні й реалізовувати переваги власності, інтерналізації та розміщення, роблять їх високоефективним агентом економічної діяльності. З погляду результативності поєднання факторів виробництва сучасні ТНК, очевидно, не мають альтернативи у світовій економіці.

Така ефективність, звичайно, розглядається транснаціональними корпораціями як можливість реалізації їхніх інтересів в одержанні стабільних прибутків. Стратегія максимізації загальнокорпоративного прибутку і лежить в основі оптимізації ТНК, форм та напрямків їхньої господарської діяльності, внутріфірмових і міжфірмових взаємозв'язків.

6. Середовище функціонування транснаціональних корпорацій

Важливим аспектом є характеристика середовища, в якому функціонують ТНК.

Для ефективної іноземної діяльності може виявитися недостатньо напрацьованого штаб-квартирою досвіду в країні базування або в країні, де вже існують підрозділи. Зверніть увагу на те, що планування діяльності ТНК потребує вивчення питань політичної й економічної структури країни проникнення, її законодавства, існуючих форм власності: якщо переважає приватна форма власності, то чи можлива її націоналізація, якщо державна, то чи можлива конкуренція з нею; які існують потенційні партнери або конкуренти серед місцевих підприємств та інших іноземних фірм; які є відмінності між індивідуальними і соціальними групами, культурні розходження й особливості. Усі ці питання характеризують правове, політичне, економічне, соціальне та культурне середовище закордонного бізнесу ТНК.

Правове середовище безпосередньо впливає на діяльність ТНК за кордоном. Тому необхідно добре знати правову систему окремих країн і їхні юридичні взаємовідносини.

Вивчення національних законів країни функціонування має значення як для ведення бізнесу в даній державі, так і для ділових відносин між країнами.

Вихід на нові зарубіжні ринки неминуче ставить перед керівництвом ТНК питання про політичні структури й умови в країні проникнення. Теоретично розрізняють дві моделі політичної організації - *демократія і тоталітаризм*.

Залежно від ступеня участі громадян в управлінні країною формуються різноманітні напрями: у тоталітарному суспільстві — фашизм, комунізм, авторитаризм, а за демократичного керування — лібералізм, консерватизм, радикалізм тощо.

Таблиця 12.3

КЛАСИФІКАЦІЯ КРАЇН ЗА СПІЛЬНИМИ АТРИБУТАМИ КУЛЬТУРИ

Група	Країни
1. Англомовна	США, Великобританія, Канада, Нова Зеландія, Австралія, ПАР, Ірландія
2. Німецькомовна	ФРН, Швейцарія, Австрія
3. Романо-європейська	Франція, Бельгія, Італія, Іспанія, Португалія
4. Скандинавська	Фінляндія, Норвегія, Швеція, Данія
5. Близькосхідна	Туреччина, Греція, Іран
6. Арабська	Бахрейн, Кувейт, Саудівська Аравія, Оман, ОАЕ
7. Далекосхідна	Сінгапур, Малайзія, Гонконг, Філіппіни, Тайвань, Індонезія, Таїланд
8. Латиноамериканська	Мексика, Аргентина, Венесуела, Чилі, Колумбія
9. Незалежні	Індія, Ізраїль, Японія, Бразилія

Якщо політична система має на меті інтегрувати суспільство в життєздатне функціональне ціле, то *економічна система* призначена для розподілу обмежених ресурсів між конкуруючими економічними суб'єктами й пов'язана з регулюванням та координацією ресурсів і власності на майно.

Виділяють три основні типи економічних *систем*: *вільна приватна ринкова, центральнокерована, або планова, і змішана*.

Ефективне управління діяльністю ТНК передбачає обов'язкове врахування особливостей культурного і людського середовища.

Термінологічний словник

Багатонаціональні корпорації (*multinational corporations* — MNCs) — це власне міжнародні корпорації, що об'єднують національні компанії низки держав на виробничій і науково-технічній основі.

Глобальні корпорації — ТНК з планетарним баченням ринків і функціону-

ванням в умовах глобальної конкуренції.

Транснаціоналізація являє собою процес посилення світової інтеграції в результаті глобальних операцій ТНК.

Транснаціональною корпорацією є група компаній приватної, державної або змішаної форм власності, що знаходяться і функціонують у різних країнах; контролюються штаб-квартирою, що розташована в конкретній країні; організують свою діяльність під впливом однієї чи кількох із цих компаній, особливо у сфері обміну знаннями і ресурсами; керуються загальною стратегією та скоординованою політикою; суттєво впливають на світовий ринок товарів і факторів їх виробництва.

Питання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте поняття транснаціональної корпорації.
2. Дайте порівняльну характеристику категоріям: «транснаціональна корпорація», «багатонаціональна корпорація», «глобальна корпорація».
3. Чи впливає, на вашу думку, діяльність ТНК на розподіл глобального доходу між країнами? Аргументуйте свою відповідь.
4. Визначте та коротко охарактеризуйте етапи розвитку транснаціональної діяльності корпорацій.
5. Доведіть, що ТНК є агентами глобалізації світової економіки.
6. Обґрунтуйте необхідність вивчення в процесі діяльності ТНК правового, економічного, політичного і культурного середовища функціонування.
7. Дайте оцінку основних типів економічних систем.
8. Поясніть на прикладах поняття розходження в людському і культурному середовищі в різних країнах світу. Яким чином у діяльності ТНК необхідно враховувати ці розходження?

Рекомендована література

1. Белорус О. Г., Лукьяненко Д. Г. и др. Глобальные трансформации и стратегии развития: Монография. — К.: Ориане, 2000. — 424 с.
2. Белошопка В. А. Транснациональные корпорации в международном бизнесе. — К.: КГЭУ, 1994. — 27 с.
3. Гальчинський А. С. Україна: поступ у майбутнє. — К.: Основи, 1999. — 20п0 с.
4. Гальчинський А. С. Суперечності реформ у контексті цивілізаційного процесу. — К.: Українські пропілеї, 2001. — 320 с.
5. Гіл Р., Чарлз В. П. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку / Пер. з англ. — К.: Видавництво Соломії Павличко «Основи», 2001. — 856 с.
6. Глобалізація і безпека розвитку: Монографія / О.Г.Білорус, Д.Г. Лук'яненко та ін. — К.: КНЕУ, 2001. — 733 с.
7. Горбач Л. М., Плотников О. В. Міжнародні економічні відносини: Підручник. — К.: Кондор, 2005. — 266 с.
8. Иванов И. Д. Международные корпорации в мировой экономике. М.: МГУ, 1986. — 235с.
9. Ковалевский А. А. Транснациональный бизнес и развивающиеся страны: Механизм экономического взаимодействия. — М.: МГУ, 1990. — 69с.
10. Ли Се Ун. Международный бизнес: Стратегия и управление. — М.: Наука,

1996. — 352с.

11. Транснаціональні корпорації: Навч. посіб. / В. Рокоча, О. Плотніков, В. Новицький та ін. — К.: Таксон, 2001. — 304 с.

12. Рогач О. І. Транснаціональні корпорації та економічне зростання. — К.: ВПЦ «Київський університет», 1997. — 144 с.

13. Рогач О. І., Шнирков О. І. Транснаціоналізація світового господарства і перехідні економіки. — К.: ВПЦ «Київський університет», 1999. — 302 с.

14. Руденко Л.В. Транснаціональні корпорації: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 2004. — 227 с.

15. Світова економіка: Підручник /А. С. Філіпенко, О. І. Рогач, О. І. Шнирко та ін. — К.: Либідь, 2000. — 745с.

16. Соколенко С.И. Глобальные рынки XXI столетия: Перспективы Украины. — К.: Логос, 1998. — 480с.

17. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації / За ред. Д.Г.Лук'яненка. — К.: КНЕУ, 2001. — 538 с.

18. Рокоча В.В. Міжнародна економіка: Навч. посібник; б 2 кн. — Кн. I: Міжнародна торгівля: теорія та політика. — К.: Таксон, 2000. — 320с.

19. Рут Френклін Р., Філіпенко А. Міжнародна торгівля та інвестиції: Пер. з англ. — К.: Основи, 1998. — 743 с.

20. Філіпенко А.С. МEB: історія: Підручник. — К.: Либідь, 2006. — 392с.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ РІВНЯ ЗНАНЬ

1. Регулювання міжнародних економічних відносин (МЕВ) здійснюється на основі:
 - а) міжнародних договорів, рішень міждержавних економічних конференцій і рішень міжнародних організацій;
 - б) рішень міжнародних інститутів, а також рішень міжнародних комісій і комітетів;
 - в) рішень міжнародних регіональних організацій.
2. Елементами регулювання МЕВ є:
 - а) політико-організаційні норми;
 - б) вироблення домовленостей щодо застосування на національному рівні комплексу торгово- політичних засобів впливу на міждержавні зв'язки;
 - в) принципи, інструменти, методи управління, інституційно- правові структури.
3. Механізм регулювання МЕВ має два взаємозв'язані рівні:
 - а) міждержавний і наднаціональний;
 - б) національний і міжнародний;
 - в) глобальний і регіональний.
4. Зазначте рівень розвитку МЕВ, в якому загальні закономірності виявляються як синтез усіх економічних відносин між країнами, що розвиваються на основі універсальних закономірностей:
 - а) регіональний;
 - б) загальносвітовий (інтернаціональний);
 - в) національний.
5. Яка з форм МЕВ зумовлює створення спільних підприємств?
 - а) виробниче співробітництво;
 - б) наукове-технічне співробітництво;
 - в) міграція робочої сили.
6. Міжнародний поділ праці — це:
 - а) переміщення осіб найманої праці між країнами і перерозподіл робочої сили між сферами СГ;
 - б) спеціалізація окремих країн на виробництві окремих товарів для обміну ними;

в) міжнародні відносини, де основним товарним об'єктом є різні види послуг.

7. Інтернаціоналізація господарського життя — це:

- а) процес переростання виробничими силами кордонів національних господарств;
- б) процес усунення будь-яких проявів нерівномірності і дискримінації у світових зв'язках;
- в) процес розширеного відтворення в усіх країнах світу.

8. Закон інтернаціоналізації господарського життя зумовлює:

- а) економічне суперництво виробників однакових товарів;
- б) міжнародне усупільнення виробництва і розвиток тісних зв'язків між суб'єктами МЄВ;
- в) обмін товарів на основі суспільно необхідних затрат праці.

9. Кооперація виробництва — це:

- а) виконання окремих технологічних процесів;
- б) складний процес об'єднання діяльності;
- в) процес виробництва певного товару або сукупності товарів.

10. Основні форми кооперації:

- а) предметна;
- б) міжнародна;
- в) економічна.

11. Види МПП:

- а) технологічне;
- б) загальне;
- в) міжгалузеве.

12. Основні види спеціалізації:

- а) комерційна;
- б) подетальна;
- в) часткова.

13. Спеціалізація — це:

- а) процес об'єднання діяльності;
- б) процес розділення;
- в) процес налагодження виробничих зв'язків.

14. Об'єкти МЄВ — це:

- а) ТНК;
- б) міжнародні організації;
- в) експорт (імпорт) товарів.

15. Суб'єкти МЕВ — це:

- а) експорт (імпорт) послуг;
- б) місцеві органи влади;
- в) експорт (імпорт) товарів.

16. Загальні принципи МЕВ — це:

- а) суверенна рівність держав;
- б) невід'ємний суверенітет держав над своїми природними ресурсами і економічною діяльністю;
- в) свобода вибору форми організації ЗЕД.

17. Спеціальні принципи МЕВ — це:

- а) співпраця держав з метою розвитку;
- б) принцип найбільшого сприяння;
- в) принцип взаємної вигоди.

18. Форми МЕВ:

- а) суспільно виробничі економічні зв'язки між країнами;
- б) міжнародне науково-технічне співробітництво;
- в) суспільно виробничі економічні зв'язки між країнами і міжнародними організаціями.

19. Які з форм МЕВ є традиційними, склалися в історично тривалий період?:

- а) міжнародна торгівля, міграція робочої сили, виробниче співробітництво;
- б) науково-технічне співробітництво;
- в) МЕВ у сфері послуг.

20. Міжнародні валютно-фінансові відносини — це:

- а) відносини між кредиторами і позичальниками різних країн;
- б) система валютних платіжних розрахунків між країнами;
- в) об'єднання грошових коштів.

21. Світове господарство — це:

- а) система зв'язків національних економік різних країн, яка ґрунтується на міжнародному поділі праці (МПП);
- б) система економічних зв'язків, які існують на національному і інтернаціональному рівнях;
- в) глобальний економічний організм, сукупність національних економік, що знаходяться в тісній взаємодії і взаємозалежності і підкоряються об'єктивним законам ринкової економіки.

22. Предмет курсу МЕВ:

- а) міжнародна торгівля товарами;
- б) система зв'язків національних економік різних країн, яка ґрунтується на

міжнародному поділі праці (МПП);

в) міжнародне виробниче співробітництво.

23. Міжнародні економічні відносини — це:

а) цілісна і взаємопов'язана система національних господарств усіх країн світу і міжнародних економічних відносин, які взаємодіють на основі загальних об'єктивних економічних законів;

б) елемент структури світового господарства і розвиваються разом з його формуванням;

в) міжнародна торгівля товарами.

24. Економічний закон — це:

а) об'єктивні стійкі істотні зв'язки між протилежними сторонами, явищами і елементами економічної системи;

б) цілісна і взаємопов'язана система національних господарств усіх країн світу і міжнародних економічних відносин, які взаємодіють на основі загальних об'єктивних економічних законів;

в) система економічних зв'язків, які існують на національному і інтернаціональному рівнях.

25. Основні економічні закони розвитку МЕВ — це:

а) мирне співіснування і невтручання;

б) суверенна рівність держав;

в) інтернаціоналізація господарського життя.

26. Принципи розвитку МЕВ:

а) мирне співіснування і невтручання;

б) міжнародна конкуренція;

в) інтернаціоналізація господарського життя.

27. Міжнародні транспортні відносини — це:

а) відносини щодо переміщення вантажів і людей з одних країн в інші;

б) переміщення осіб найманої праці між країнами і перерозподіл робочої сили між сферами СГ;

в) національні транспортні системи.

28. Міжнародна економічна інтеграція це:

а) розвиток постійних і тісних зв'язків між суб'єктами СГ;

б) процес зближення, взаємопроникнення і переплетення національних економік;

в) удосконалення структури виробництва і світового ринку.

29. Міжнародні валютно-кредитні відносини — це:

а) рух позичкового капіталу у формі надання валютних і товарних ресурсів;

- б) система валютних платіжних розрахунків між країнами;
 - в) переміщення капіталу між країнами у пошуку більш вигідної сфери застосування.
30. Політико-правове середовище МЄВ:
- а) інформаційне забезпечення держави;
 - б) політична орієнтація населення;
 - в) адміністративні методи регулювання МЄВ.
31. Економічне середовище МЄВ:
- а) структура населення;
 - б) рівень розвитку зовнішньоекономічних зв'язків;
 - в) транспортне забезпечення держави.
32. Соціально — культурне середовище МЄВ:
- а) життєвий рівень населення;
 - б) політична орієнтація населення;
 - в) рівень розвитку промисловості.
33. Технологічне середовище МЄВ:
- а) енергетичне забезпечення держави;
 - б) рівень економічного розвитку держави;
 - в) відношення до навколишнього середовища.
34. Міжнародна торгівля (МТ) — це:
- а) обмін товарами та послугами між країнами за межами їх національних кордонів;
 - б) сукупність зовнішньої торгівлі країн світу;
 - в) міжнародні відносини, де основним товарним об'єктом є різні види послуг.
35. Особливості розвитку міжнародної торгівлі:
- а) обмежений вплив ринкових факторів;
 - б) спеціальний валютний режим;
 - в) посилення регулювання МТ.
36. Торгове сальдо — це:
- а) сума вартісних обсягів експорту та імпорту;
 - б) різниця вартісних обсягів в експорті та імпорті;
 - в) сума вартісних обсягів експортних операцій.
37. Торговий оборот — це:
- а) сума вартісних обсягів експорту та імпорту;
 - б) сума вартісних обсягів імпортних операцій;
 - в) різниця вартісних обсягів в експорті та імпорті.
38. Яку із форм міжнародної торгівлі називають торгівлею за тендером?
- а) міжнародні аукціони;

- б) міжнародні торги;
- в) зустрічна торгівля.

39. Яку форму кон'юнктури світового товарного ринку характеризують стабільне зростання пропозиції над попитом, падіння цін і скорочення кількості торговельних угод, що укладаються?

- а) високу;
- б) понижувальну;
- в) підвищену.

40. Змінами в динаміці МТ є:

- а) транснаціоналізація МТ;
- б) зростання темпів розвитку зовнішньої торгівлі країн, що розвиваються;
- в) підвищення ролі НТР в розвитку МТ.

41. Світові товарні ринки (СТР) за ступенем монополізації — це:

- а) відкритий сектор;
- б) закритий сектор;
- в) атомістичний ринок.

42. СТР за методами і формами реалізації товару — це:

- а) атомістичний ринок;
- б) олігополістичний ринок;
- в) закритий і відкритий сектор.

43. Монополістичний ринок — це:

- а) зовнішня торгівля інтеграційних об'єднань;
- б) домінування одного або дуже обмеженої кількості постачальників;
- в) планування групи значних продавців і покупців.

44. Олігополістичний ринок — це:

- а) планування групи значних продавців і покупців;
- б) домінування одного або дуже обмеженої кількості постачальників;
- в) низька концентрація пропозиції товару, багато постачальників.

45. Атомістичний ринок — це:

- а) ринок нафти;
- б) ринок діамантів;
- в) ринок текстилю.

46. Закритий сектор характеризується такими рисами:

- а) знижка або відміна мита;
- б) зустрічна торгівля;
- в) біржова торгівля.

47. Відкритий сектор характеризується такими рисами:

- а) ринок СПОТ;
- б) внутрішньо фірмова торгівля ТНК;

в) фінансова і технічна допомога.

48. Торгівля на основі довгострокових комерційних контрактів на основі преференційного режиму характеризується такими рисами:

- а) нелегальний ринок;
- б) обмежений вплив ринкових факторів;
- в) спеціальний валютний режим.

49. Яку форму кон'юнктури світового товарного ринку характеризують перевищення пропозиції над попитом, зниження цін і зменшення кількості торговельних угод, що укладаються?

- а) високу;
- б) понижувальну;
- в) підвищену.

50. Торговельно-економічні показники кон'юнктури світового товарного ринку:

- а) динаміка експортних цін;
- б) поява нових товарів;
- в) головні країни-експортери та імпортери товару.

51. Баланси міжнародних розрахунків — це:

- а) різниця вартісних обсягів в експорті та імпорті;
- б) співвідношення грошових вимог і зобов'язань, надходжень і платежів між країнам;
- в) грошові валютні розрахунки і платіжні відносини між країнами за отримані товари і кредити, що відображаються у балансах міжнародних розрахунків.

52. Міжнародна організація (МО) — це:

- а) тимчасові міжнародні органи, діяльність яких не регулюється міжнародно-правовими нормами;
- б) органи, які створюються на підставі міжнародної угоди, їх діяльність має постійний характер;
- в) стабільний інститут багатобічних міжнародних відносин, який має узгоджені учасниками цілі, свої постійні органи, а також специфічні політико-організаційні норми.

53. Міжнародні організації за критерієм членства держав бувають:

- а) глобальні і субрегіональні;
- б) міждержавні, недержавні і змішані;
- в) міжнародні, наднаціональні і регіональні.

54. Міжнародна економічна інтеграція — це:

- а) міжнародні відносини, де основним товарним об'єктом є різні види послуг;

б) сукупність економічних, валютно-фінансових і кредитних відносин між країнами, які закріплені в міжнародних договорах та державно-правових нормах;

в) реальне узагальнення виробництва на міжнародному рівні за допомогою свідомого регулювання урядами країн взаємного розподілу праці і міжнародної виробничої кооперації, що беруть участь в ній.

55. Світова валютна система — це:

а) відносини між кредиторами і позичальниками різних країн;

б) сукупність економічних, валютно-фінансових і кредитних відносин між країнами, які закріплені в міжнародних договорах та державно-правових нормах;

в) система валютних платіжних розрахунків між країнами.

56. Міжнародна науково-технічна співпраця — це:

а) міжнародні відносини, де основним товарним об'єктом є різні види послуг;

б) виявляється в міжнародній спеціалізації і міжнародній кооперації виробництва і вкладенні капіталів зарубіжними власниками в галузі економіки;

в) відносини по обміну результатами науково-дослідних і дослідницько-конструкторських робіт і сумісному їх проведенню країнами, забезпечують розвиток сфери інтелектуальних послуг.

57. Показники виробництва кон'юнктури світового товарного ринку:

а) якісні характеристики товару;

б) рух портфеля замовлень;

в) обсяги і рух товарних запасів.

58. Показники попиту і пропозиції кон'юнктури світового товарного ринку:

а) нові методи торгівлі;

б) платоспроможність населення;

в) головні країни-продуценти товару.

59. Показники цін кон'юнктури світового товарного ринку:

а) зміна цін на сировину і напівфабрикати;

б) динаміка капітальних вкладень до галузі;

в) платоспроможність населення.

60. Ціноутворюючі фактори:

а) здійснення платежів у вільноконвертованій валюті;

б) вплив інфляції на ціни;

в) співвідношення попиту і пропозиції.

61. Високий рівень світових цін — це:

- а) ціни безготівкових розрахунків;
- б) реальна купівля товару з негайною оплатою у ВКВ;
- в) ціни за програмами допомоги.

62. Низький рівень світових цін — це:

- а) ціни за програмами допомоги;
- б) ціни клірингових розрахунків;
- в) ціни за сферою розповсюдження.

63. Сучасні валютні ринки характеризуються наступними основними особливостями:

- а) посилилася інтернаціоналізація валютних ринків на базі інтернаціоналізації господарських зв'язків;
- б) операції здійснюються з перервами протягом доби поперемінно у всіх частинах світу;
- в) вузький розвиток валютних операцій з метою страхування валютних і кредитних ризиків.

64. МО по критерію компетенції бувають:

- а) регулюючі, консультативні;
- б) універсальні і спеціальні;
- в) координаційно-інформаційні.

65. Міжнародні міждержавні організації (ММО) — це:

- а) організаційно оформлені по сумісних або близьких соціальних, політичних, економічних, ідейних, професійних і інших інтересах об'єднання різних суспільних угруповань з різних країн;
- б) об'єднання держав, які створені на основі міжнародної угоди, оформлені в систему постійно діючих органів, мають певну і узгоджену мету;
- в) організації, членами яких є представники всіх країн світу.

66. Міжнародні недержавні організації (МНО) — це:

- а) організаційно оформлені по сумісних або близьких соціальних, політичних, економічних, ідейних, професійних і інших інтересах об'єднання різних суспільних угруповань з різних країн;
- б) організації, членами яких є представники всіх (майже всіх) країн світу або регіонів;
- в) об'єднання держав, які створені на основі міжнародної угоди, оформлені в систему постійно діючих органів, мають певну і узгоджену мету.

67. Глобальні організації — це:

- а) організації, членами яких є представники всіх (майже всіх) країн світу

або регіонів;

б) організації, в роботі яких бере участь велика кількість представників певного регіону;

в) організації, створені з представників невеликої кількості одного або декількох регіонів.

68. Регіональні організації — це:

а) організації, які охоплюють широкий круг відносин між членами (економічних, політичних, культурних і тому подібне); це багатоцільові установи;

б) організації, в роботі яких бере участь велика кількість представників певного регіону;

в) організації, створені з представників невеликої кількості одного або декількох регіонів.

69. Універсальні організації — це:

а) об'єднання держав, які створені на основі міжнародної угоди, оформлені в систему постійно діючих органів, мають певну мету;

б) організації, які охоплюють широкий круг відносин між членами (економічних, політичних, культурних і тому подібне); це багатоцільові установи;

в) організаційно оформлені по сумісних або близьких соціальних, політичних, економічних, ідейних, професійних і інших інтересах об'єднання різних суспільних угруповань з різних країн.

70. Спеціальні організації — це:

а) об'єднання держав, які створені на основі міжнародної угоди, оформлені в систему постійно діючих органів, мають певну мету;

б) організації, які мають обмежені цілі, створені для співпраці в одній галузі або охоплюють певний напрям діяльності;

в) організації, створені з представників невеликої кількості одного або декількох регіонів.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

Основна література

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебное пособие. — М.: ИВЦ «Маркетинг», 1999. — 264 с.

2. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения: Учеб. пособие — М.: Финансы и статистика, 1998. — 160 с.

3. В.В. Козик, Л.А. Панкова, Н.Б. Даниленко. Міжнародні еко-

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

- номічні відносини: Навч. посіб. — К.: Знання-Прес, 2000. — 277 с.
4. Горбач Л. М., Плотніков О. В. Міжнародні економічні відносини: підручник. — К.: Кондор, 2005. — 266 с.
 5. Международные экономические отношения / Под ред. В. Рыбалкина. — М.: ЗАО «Бизнес-школа», 1998.- 230с.
 6. Мировая экономика и международные экономические отношения / Под общ. ред. Хасбулатова Р.И. — М.: Гардарики, 2006. — 671 с.
 7. Міжнародні економічні відносини: Система регулювання міжнародних економічних відносин / А.С. Філіпенко, І.В. Бураковський, В.С. Будкін та інші. — К.: Либідь, 1994. — 365с.
 8. Міжнародні економічні відносини: Сучасні міжнародні економічні відносини: Підручник для студентів економічних вузів і факультетів / А.С. Філіпенко, В.А. Вергун, С.Я. Боринець, І.В. Бураковський, В.С. Будкін. — К.: Либідь, 1992, 365с.
 9. Міжнародні економічні відносини: Підручник / За ред. І. М. Школи. — К.: КНЕУ, 2003. — 589с.
 10. Міжнародні економічні відносини: навч. посібник / В.В. Козик, Л.А. Панкова, Н.Б. Даниленко. — 8-ме вид., перероб. і доп. — К.: Знання, 2011.-470 с. : іл. + додатки. — (Вища освіта XXI століття)
 11. Міжнародні економічні відносини: навч. посібник [для студ., аспірантів вищих навч. закладів] / О.С. Передрій. — 4-те вид., перероб. і доп. — К.: Знання, 2008. — 264с. : іл. — (Вища освіта XXI століття).
 12. Романчиков В.І., Романченко І.О. Міжнародні економічні відносини: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. — К.: ЦУЛ, 2008. — 256 с.
 13. Семенов К. А, Международные экономические отношения, М., ЮНИТИ-ДАНА, 2003.- 295 с.
 14. Філіпенко А.С. МЕВ: історія: Підручник. — К.: Либідь, 2006. — 392с.
 15. Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика: теория и политика: Пер. с англ. / Под ред. Колесова В. П., Куликова М.В. — М.: Эк. ф-т МГУ, ЮНИТИ, 1997. — 799 с.
 16. Лук'яненко Д.Г. Міжнародна економіка. — К.: Вид-во «ВІПОЛ», 1996. — 786 с.
 17. Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М., Циганкова Т.М. Міжнародна економіка: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 1999. — 152 с.
 18. Міжнародна економіка: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / За ред. А. М. Поручника. — К.: КНЕУ, 2004.
 19. Міжнародна економіка: Підручник / А.П. Румянцев, Г.Н. Климко, В.В. Рокоча та ін.; за ред. А.П. Румянцева. — К.: Знання-Прес, 2003. — 447 с.
 20. Миклашевская Н.А., Холопов А.В. Международная эконо-

- номика: Учебник. — М.: Изд-во МГУ; Дело и сервис, 2004. — 352с.
21. Одягайло В.М. Міжнародна економіка: Навч. посіб.- К.: Знання, 2005. — 397 с.
 22. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран: Учебник / Под ред. В.П. Колесова и М.Н. Осьмовой. — М.: Флинта: МПСИ, 2000.- 480с.
 23. Світова економіка. Підручник, А.С. Філіпенко, О.І. Рогач, О.І. Шнирков та ін. — К.: Либідь, 2000. — 582 с.
 24. Дахно І.І. Міжнародна торгівля. — К.: МАУП, 2003. — 296 с.
 25. Економіка зарубіжних країн. Навчальний посібник / За ред. Ю.Г. Козака, В. В. Ковалевського, К. І. Ржепішевського. — Київ: ЦУЛ, 2003.- 352 с.
 26. Новицький В.С. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник.- К КНЕУ, 2003. — 948 с.
 27. Циганкова Т.М., Петрашко Л.П., Кальченко Т.В. Міжнародна торгівля: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — 488 с.
 28. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник; 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА, 2001. — 446 с.
 29. Розенберг Дж. М. Международная торговля: Терминологический словарь. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 368 с.
 30. Рут Френклін Р., Філіпенко А. Міжнародна торгівля та інвестиції: Пер. з англ. — К.: Основи, 1998.-743 с.
 31. Сальваторе Доминик, Международная экономика. — М.: ИВЗСУ, 1998. — 714 с.
 32. Киреев А. П. Международная экономика: Учебное пособие для вузов: В 2-х ч. — М.: Международные отношения, 1998—2001. — Ч. I. Международная микроэкономика: Движение товаров и факторов производства. — 2001. — 416 с.
 33. Рокоча В. В. Міжнародна економіка: Навч. посібник; — Кн. I: Міжнародна торгівля: теорія та політика. — К.: Таксон, 2000. — 320с.
 34. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей: Пер. с англ. — М.: Прогресс. Универс, 1992. — 520 с.

***Рекомендована література для
поглибленого вивчення***

1. Дэниэлс Дж. Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: Внешняя среда и деловые операции: Пер. с англ. — М.: Дело Лтд., 1994. — 784с.
2. Белорус О.Г., Лукьяненко Д.Г. и др. Глобальные трансформации и стратегии развития: Монография. — К.: Оріяне, 2000. — 424 с.
3. Пахомов Ю.М., Лук'яненко Д.Г., Губський Б.В. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі. — К.:

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

«Україна», 1997.- 237 с.

4. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: Монографія / За ред. Д. Г. Лук'яненка. — К.: КНЕУ, 2001. — 538 с.

5. Гіл, Чарлз В.П. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку / Пер. з англ. — К.: Видавництво Соломії Павличко «Основи», 2001. — 856 с.

6. Соколенко С.И. Глобальные рынки XXI столетия: Перспективы Украины. — К.: Логос, 1998.- 480с.

7. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. — 3-тє вид., перероб. і доп. — К.: Знання-Прес, 2002. — 384 с.

8. Глобалізація і безпека розвитку: Монографія / О.Г. Білорус, Д.Г. Лук'яненко та ін. — К.: КНЕУ, 2001. — 733 с.

9. Інноваційна складова економічного розвитку: Монографія / За ред. Л. К. Безчасного — К.: Ін-т економіки НАН України, 2000. — 201 с.

10. Інноваційна стратегія українських реформ / А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, А. К. Кінах, В. П. Семиноженко. — К.: Знання України, 2002. — 324 с.

11. Бубкина М.К., Семенова А.М, Основы валютных отношений. — М: Юрайт, 1998. — 192 с.

12. Бутук О. І. Валютно-фінансові відносини: навч. посібник/ О.І. Бутук. — К.: Знання, 2006. — 350 с.

13. Максимо В. Энг, Фрэнсис Ф. Лис, Лоуренс Дж. Мауер. Мировые финансы. — М.: ООО Издательско-консалтинговая компания «ДЕКА», 1998. — 768 с.

14. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / Под ред. Красиной Л. Н. — М.: Финансы и статистика, 1994. — 608 с.
15. Міжнародні валютно-кредитні відносини: Підручник / А.С. Філіпенко, В.І. Мазуренко, В.Д. Сікора та ін. — К.: Либідь, 1997 — 468 с.
16. Новицкий В. Е., Бурлакова Л. В. Финансово-кредитная система в странах рыночной экономики. — К.: УкрИНТЭИ, 1992. — 40 с.
17. Носкова И. Я. Валютные и финансовые операции. — М.: Финансы; ЮНИТИ, 1998. — 217с.
18. Козик В.В., Панкова Л.А., Карп'як Я.С., та ін. Зовнішньоекономічні операції і контракти: Навч. посіб. — 2-ге видання, перероб. і доп. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 608 с.
19. Міжнародні розрахунки та валютні операції: Навч. посібник / О.І. Береславська, О.М. Наконечний, М.Г. Пясецька та ін.; За заг. ред. М.І.Славука. — К.: КНЕУ, 2002. — 392 с.
20. Слепов В. А., Гордиенко В.Н. Международные торговые расчеты: Учебное пособие/ Рос. экон. акад. им. Г.В. Плеханова. — М.: ФБК-ПРЕСС, 1998. — 168 с.
21. Гальчинський А. С. Україна: Поступ у майбутнє. — К.: Основи, 1999. — 200 с.
22. Гальчинський А. С. Суперечності реформ у контексті цивілізаційного процесу. — К.: Українські пропілеї, 2001. — 320 с.
23. Україна в процесах міжнародної інтеграції / За ред. д-ра екон. наук В. Р. Сіденка. — Х.: Форт, 2003. — 280 с.
24. Чужиков В. І. Регіональні інтеграційні стратегії постсоціалістичних країн Європи: монографія. — К.: ТОВ «Кадри», 2003. — 297 с.
25. Поручник А.М. Интеграция Украины в мировое хозяйство. — К.: КНЭУ, 1994 — 129с.
26. Рогач О. І., Шнирков О. І. Транснаціоналізація світового господарства і перехідні економіки. — К.: ВПЦ «Київський університет», 1999. — 302 с.
27. Ли Се Ун. Международный бизнес: Стратегия и управление. — М.: Наука, 1996. — 352с.
28. Рогач О. І. Транснаціональні корпорації та економічне зростання. — К.: ВПЦ «Київський університет», 1997. — 144 с.
29. Белошарпа В. А. Транснациональные корпорации в международном бизнесе. — К.: КГЭУ, 1994. — 27 с.
30. Иванов И. Д. Международные корпорации в мировой экономике. М.: МГУ, 1986. — 235с.
31. Ковалевский А. А. Транснациональный бизнес и развивающиеся страны: Механизм экономического взаимодействия. — М.: МГУ, 1990. — 69 с.

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

32. Транснаціональні корпорації: Навч. посіб. / В. Рокоча, О. Плотніков, В. Новицький та ін. — К.: Таксон, 2001. — 304 с.
33. Руденко Л.В. Транснаціональні корпорації: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 2004. — 227 с.
34. www.wto.org
35. www.ukrstat.gov.ua

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Ірина Володимирівна **Амеліна** Тетяна Леонідівна **Попова**
Степан Васильович **Владимиров**

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

Оригінал-макет підготовлено ТОВ «Видавництво «Центр учбової літератури»

Підписано до друку 15.03.2013 р. Формат 60x84 1/16. Друк лазерний. Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Ум. друк. арк. 14,4. Тираж - 300 прим.

ТОВ «Видавництво «Центр учбової літератури» вул. Електриків, 23 м. Київ 04176
тел./факс 044-425-01-34 тел.: 044-425-20-63; 425-04-47; 451-65-95 800-501-68-00
(безкоштовно в межах України)

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції ДК № 4162 від 21.09.2011 р.