

В. М. Вартанян, О. С. Попов, О. О. Кім

**МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА**

2013

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського  
«Харківський авіаційний інститут»

**В. М. Вартанян, О. С. Попов, О. О. Кім**

## **МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА**

Навчальний посібник

Харків «ХАІ» 2013

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ  
Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського  
«Харківський авіаційний інститут»

**В. М. Вартанян, О. С. Попов, О. О. Кім**

## **МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА**

Навчальний посібник

Харків «ХАІ» 2013

УДК 339.9  
В18

Рецензенти:

д-р екон. наук, проф. О. М. Ястремська,  
д-р екон. наук, проф. С. В. Тютюнникова

**Вартанян, В. М.**

В18 Міжнародна економіка [Текст] : навч. посіб. / В. М. Вартанян, О. С. Попов, О. О. Кім. – Х. : Нац. аерокосм. ун-т ім. М. Є. Жуковського «Харк. авіац. ін-т», 2013. – 243 с.

Матеріал підготовлено відповідно до навчальної програми дисципліни «Міжнародна економіка». Наведено систематизовані питання теорії та практики формування й розвитку міжнародної економічної системи.

Особливу увагу приділено висвітленню сучасних форм міжнародних економічних відносин, тенденцій глобалізації економічного розвитку й інтеграції України у світову економіку.

Для студентів спеціальностей «Міжнародна економіка», «Економіка підприємства», «Маркетинг» та інших читачів, яких цікавлять проблеми сучасного світового господарства.

Іл. 30. Табл. 18. Бібліогр.: 44 назв.

**УДК 339.9**

© Вартанян В. М., Попов О. С.,  
Кім О. О., 2013  
© Національний аерокосмічний  
університет ім. М. Є. Жуковського  
«Харківський авіаційний інститут», 2013

# 1. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА

## 1.1. Міжнародна економічна система: суть і структура

Предметом курсу «міжнародна економіка» є багаторівневий комплекс економічних відносин між країнами, їх об'єднаннями. Міжнародна економіка також вивчає відносини між окремими економічними суб'єктами, що знаходяться в різних країнах: окремими людьми, домогосподарствами, підприємствами, державними й громадянськими установами.

Особлива увага приділяється економічному механізму функціонування міжнародної економіки, тобто міжнародних правових норм, економічних угод, діяльності міжнародних економічних організацій.

Об'єктом вивчення міжнародної економіки є не одиничні, випадкові явища, процеси в міжнародній сфері, а такі, що постійно відновлюються, повторюються, тобто виявляються закономірності взаємодії господарських суб'єктів різних держав у міжнародному обміні товарами, русі факторів виробництва, формуванні міжнародної економічної політики.

При вивченні міжнародної економіки користуються досягненнями різних напрямків економічної думки: марксистської, класичної, неокласичної, неокейнсіанської, монетаристської. Учені дотримуються різних поглядів щодо чинників, які визначають місце країни в системі міжнародного поділу праці, значення державної політики в регулюванні зовнішньоекономічної сфери тощо.

Теоретичною основою вивчення міжнародної економіки є політична економія, мікро- і макроекономіка. Об'єднання цих дисциплін з теоріями міжнародного бізнесу, міжнародного маркетингу й менеджменту, а також міжнародних фінансів дало можливість створити теорію міжнародної економіки.

Основними поняттями теорії міжнародної економіки є світовий ринок, світове господарство, відкритість національної економіки, лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків, міжнародний поділ праці, міжнародна торгівля, міжнародний рух капіталу, міжнародна міграція робочої сили.

Міжнародна економічна система (МЕС) являє собою сукупність елементів світової економіки з характеристиками, що є властивими кожному із них; під час дії елементів світової економіки виникають інтегративні якості, характеристики, закономірності функціонування цієї системи.

Основними елементами МЕС є окремі країни, групи країн. Можна поділити МЕС на такі групи, як високорозвинуті країни (країни великої сімки, Європейського Союзу, Організації економічного співробітництва й розвитку), середньорозвинуті країни, країни, що розвиваються, країни з перехідною економікою.

На сучасному етапі функції центру глобальної економіки переходять

до кількох країн з розвинутими соціально-ринковими господарствами, найбільшим рівнем використання джерел і факторів індустріального розвитку, що мають велику вагу у світовій економіці. Це дає змогу активно залучати до господарського обігу власні й сторонні ресурси.

Крім того МЕС складається із підсистеми різних міжнародних ринків і підсистеми національних і міжнародних інститутів, які регулюють МЕС; підсистеми міжнародних економічних відносин.

## **1.2. Міжнародні економічні відносини**

Між країнами існують політичні, наукові й культурні відносини. Країни співробітничать в різних галузях: організують міжнародні виставки, обмінюються культурним, науковим і екологічним досвідом тощо. Міжнародні економічні відносини (МЕВ) – одна із форм міжнародних відносин. МЕВ забезпечують 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, які виникають на основі виробництва, розподілу, обміну і споживання продуктів, що вийшли за межі національних кордонів.

Продукт може вироблятися на основі кооперації виробничих ресурсів двох або декількох країн. Суб'єкти з різних країн можуть обмінюватися товарами, унаслідок чого виробництво й споживання певного товару буде знаходитись у різних країнах. Міжнародні відносини розподілу – це відносини, які виникають на основі розподілу:

- факторів виробництва (засобів виробництва, робочої сили) між країнами;
- продуктів економічної діяльності серед суб'єктів із різних країн;
- доходів між учасниками МЕВ.

На рис. 1.1 зображено склад системи міжнародних економічних відносин. Залежно від об'єкта МЕВ, їх поділяють на торговельні, валютно-фінансові, виробничі, науково-технічні тощо. Усі вони в сукупності утворюють систему. Однією із характеристик цієї системи є взаємозв'язок її окремих елементів. Наприклад, спільне виробництво складної техніки економічними суб'єктами з різних країн (виробничі відносини) може супроводжуватися торгівлею окремими компонентами, деталями (торговельні відносини), науково-технічним обміном (науково-технічні відносини).

Міжнародні економічні відносини між окремими європейськими державами, а також в межах окремих регіонів (Європа – Північна Африка, Європа – Близький Схід та ін.) виникли порівняно давно. Ці відносини були спочатку виключно двосторонніми, вузькорегіональними. Дійсно міжнародними економічні відносини стали з виникненням світового господарства, взаємозалежності національних економік.

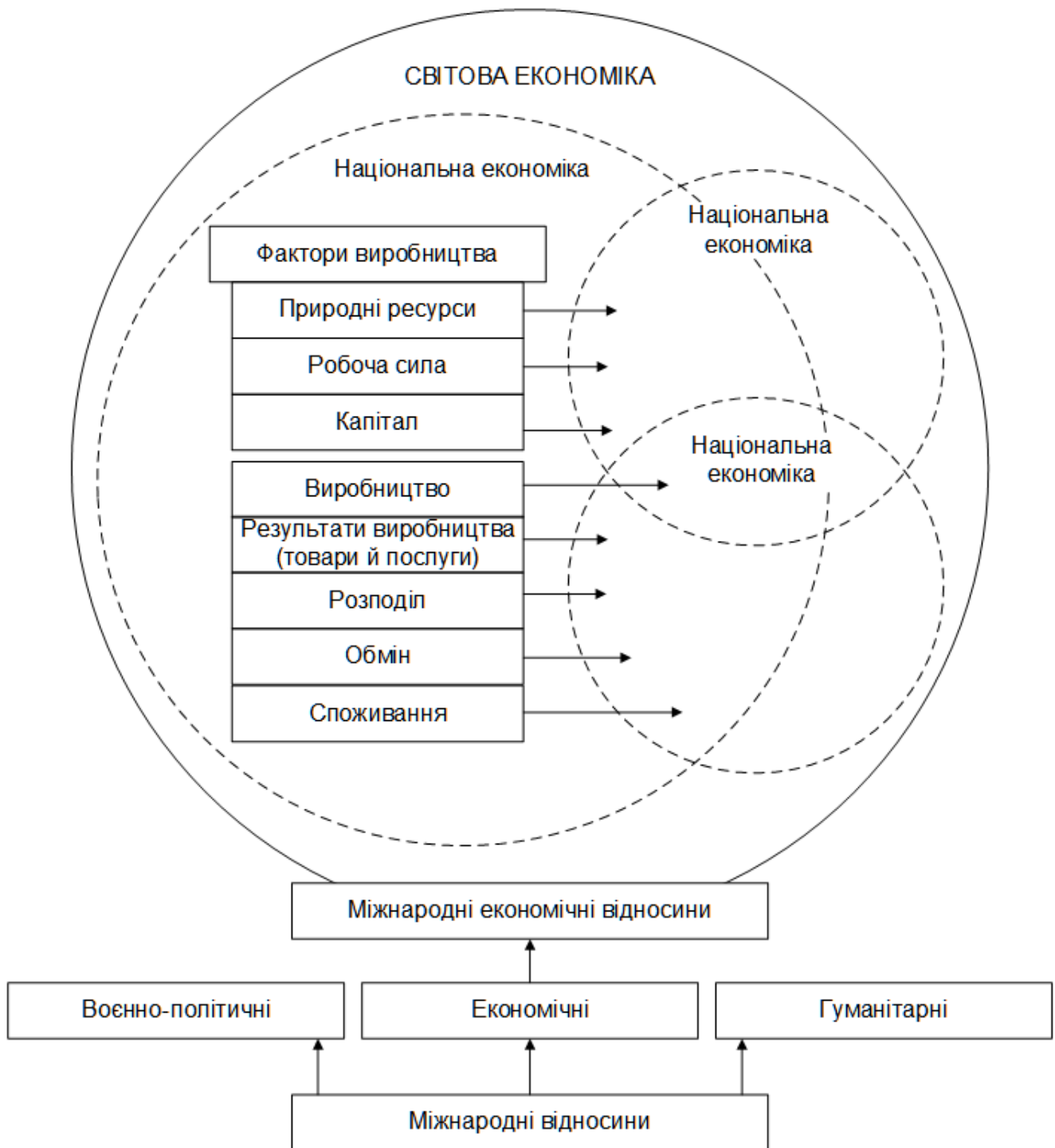


Рис. 1.1

Під час розвитку міжнародної економічної системи відбувається розширення й поглиблення економічних відносин між країнами; групами країн; підприємствами й організаціями, які знаходяться в різних державах. Характерно, що процеси взаємодії країн, їх співробітництва мають суперечливу природу. Діалектика МЄВ полягає в тому, що прагнення

держав до економічної незалежності, укріплення національних господарств обумовлює все більшу інтернаціоналізацію економічного життя країн.

Суттю сучасних МЕН є міжнародна економічна діяльність економічних суб'єктів, насамперед підприємств. Діяльність останніх спрямована на отримання певних економічних результатів, передусім прибутку.

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

### **1.3. Світовий ринок і міжнародний рух товарів**

*Міжнародна економіка (international economy)* – це частина економічної теорії, де вивчаються операції між країнами у сфері купівлі-продажу товарів і послуг, фінансових потоків і переміщення факторів виробництва. Міжнародна економіка як система економічних відносин функціонує на національному й інтернаціональному рівнях у межах світового співтовариства.

Міжнародна економіка функціонально поділяється на міжнародну макроекономіку й міжнародну мікроекономіку. *Міжнародна макроекономіка* – частина міжнародної економіки, де вивчаються закономірності функціонування відкритих національних економік і світового господарства у цілому в умовах глобалізації фінансових ринків. *Міжнародна мікроекономіка* – частина міжнародної економіки, де вивчаються закономірності міждержавного руху конкретних товарів, факторів виробництва і їхні ринкові характеристики (попит, пропозиція, ціна та ін.).

У теорії міжнародної економіки розглядаються внутрішні, національні, міжнародні й світові ринки. Зазначені ринки можна подати як елементи графічних фігур, що створені перетином кіл – умовних зображень національних ринків (рис. 1.2).

*Внутрішній ринок* – форма господарювання, при якій уся продукція виробляється, збувається і споживається всередині країни.

*Національний ринок* – це об'єднання внутрішнього ринку й частини міжнародного, де реалізуються товари національних виробників.

*Міжнародний ринок* – це об'єднання частин національних ринків, які безпосередньо пов'язані із зарубіжними ринками.





Рис. 1.2

*Світовий ринок* – об'єднання всіх національних ринків, сфера постійних товарно-грошових відносин між країнами, що базується на міжнародному поділі праці та інших факторах виробництва.

*Міжнародний поділ праці* – суспільно-територіальний поділ праці між країнами з постійною концентрацією виробництва певної продукції.

На міжнародних ринках можуть продаватися лише ті товари, які мають міжнародний попит і пропозицію. Той самий продукт праці може бути товаром на внутрішньому ринку і не бути таким на міжнародному. Вирізняють категорії продуктів праці й товарів. Товари, зі свого боку, поділяються на торгові й неторгові (рис. 1.3).

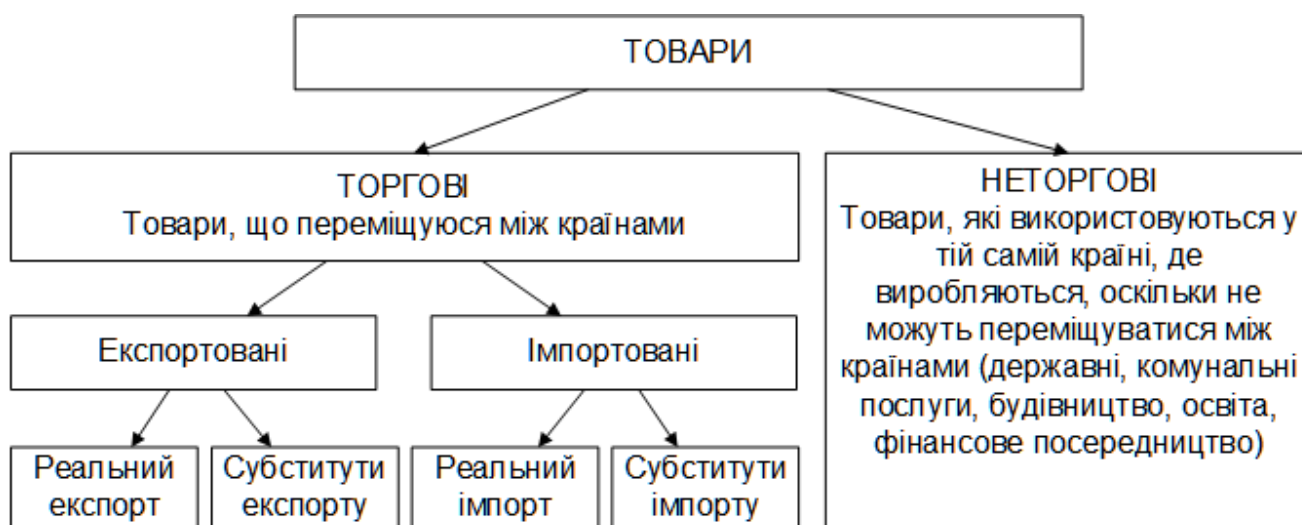


Рис. 1.3

*Міжнародна торгівля (international trade)* – сфера міжнародних товарно-грошових відносин, що являє собою сукупність зовнішньої торгівлі всіх країн світу. Міжнародна торгівля складається з двох зустрічних потоків – експорту й імпорту і характеризується зовнішньоторговельним сальдо й зовнішньоторговельним оборотом (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Назва терміну і його зміст	Формула
Зовнішньоторговельне сальдо – різниця вартісних обсягів експорту й імпорту	$T_{\text{сальдо}} = E - I$
Зовнішньоторговельний оборот – сума вартісних обсягів експорту й імпорту	$T_{\text{оборот}} = E + I$
Питома вага (квота) експорту (показник відкритості економіки)	$I_E = (E / \text{ВВП}) - 100 \%$
Питома вага (квота) імпорту (показник відкритості економіки)	$I_I = (I / \text{ВВП}) - 100 \%$
Індекс товарності (показник забезпеченості країни товарами)	$t = (E + I) / \text{ВВП}$
Рівень залежності країни від міжнародної торгівлі	$\Pi_{\text{зал}} = (E + I) / \text{ВНП}$

Графічну модель балансування міжнародних попиту й пропозиції, обсягів експорту, імпорту й методику визначення рівноважної ціни, за якою здійснюється торгівля, зображено на рис. 1.4.

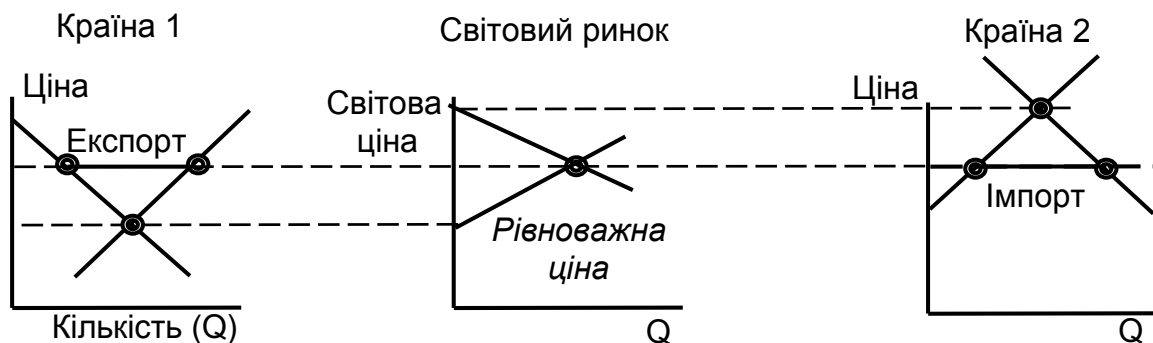


Рис. 1.4

#### 1.4. Світове господарство і міжнародний рух факторів виробництва

Світове господарство є вищим, ніж світовий ринок, ступенем розвитку ринкової економіки, який містить окрім міжнародної торгівлі міжнародний рух факторів виробництва і міжнародні підприємства (транснаціональні корпорації, багатонаціональні корпорації, спільні підприємства та ін.).

*Фактори виробництва* – це ресурси, які необхідно витратити для виготовлення товару: праця, земля, капітал, технологія (рис. 1.5).

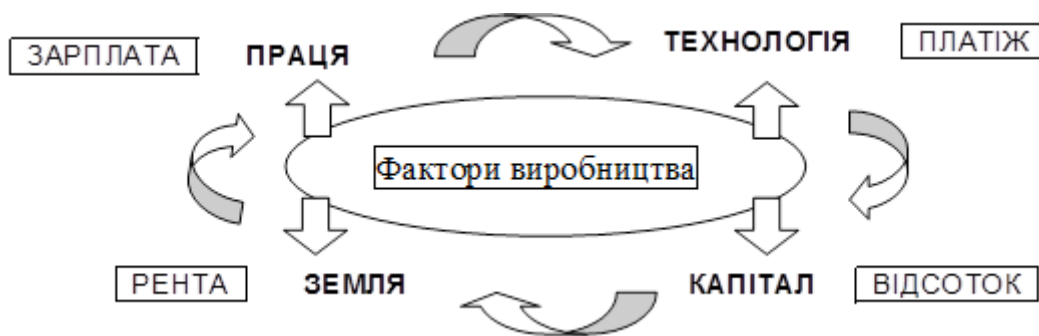


Рис. 1.5

За виникненням фактори виробництва поділяють на такі:

- *основні* – фактори виробництва, що надала природа, або ті, що є результатом історичного розвитку;
- *розвинуті* – фактори виробництва, які країна набула внаслідок інтенсивних пошуків і капіталовкладень.

За ступенем спеціалізації розрізняють такі фактори виробництва:

- *загальні*, які можна застосовувати у різних галузях для створення різноманітної продукції;
- *спеціальні*, які використовують в одній галузі або для створення однієї групи продукції.

Особливого значення набувають рівень суспільного поділу праці й кооперація праці й виробництва (рис. 1.6).

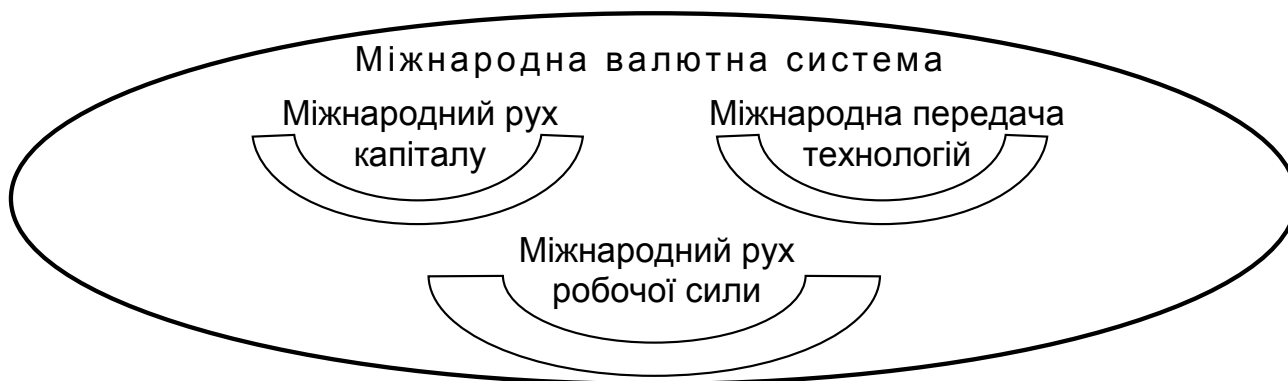


Рис. 1.6

Вплив сукупності факторів економічного розвитку на зростання ВВП країни визначається функцією

$$Y = f(P, R, T, X), \quad (1.1)$$

- де  $Y$  – валовий національний продукт (ВВП);  
 $P$  – кількість населення;  
 $R$  – капітальні ресурси;

T – техніка, технологія;

X – суспільні інституції.

Види міжнародних економічних операцій та їхню суть наведено в табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Рух	Містить	Означає
Товарів	Товари загалом	Більшість транспортбельних товарів, що продаються нерезидентами або купуються у них, право власності на які переходить від однієї інституційної одиниці до іншої
	Товари для оброблення	Експорт або імпорт товарів для перероблення на території іншої країни з наступним реімпортом або реекспортом до першої країни
	Ремонт товарів	Ремонт автомобілей, суден, кораблів, літаків, інших пересувних об'єктів резидента, який було здійснено нерезидентами
	Товари, що купили в порту перевізники	Товари матеріально-технічного оснащення (паливно-мастильні матеріали, продукти та ін.), які куплено або продано в порту перевізника-нерезидента (судна, літака)
	Немонетарне золото	Будь-які золоті вироби, які не є державними резервами
Послуг	Транспорт	Міжнародне перевезення товарів і пасажирів усіма видами транспорту, надання відповідних послуг
	Поїздки	Товари й послуги, які придбали нерезиденти для службових і особистих цілей під час поїздок за рубіж упродовж року (туризм)
	Інше	Інші послуги, які надано нерезидентам (зв'язок, страхування, будівництво та ін.)
Прибутку	Заробітна плата	Заробітна плата, яку виплатив нерезидент
	Прибуток на інвестиції	Прибутки і плата за іноземними активами й пасивами
Поточних трансферів	Міжурядові операції	Міжурядові виплати, дари, внески до міжнародних організацій
	Операції в інших галузях	Виплати між резидентами й нерезидентами та між неурядовими організаціями

Рух	Містить	Означає
Капіталу	Капітальні трансферти	Передання права власності на основні фонди й безкорисне списання зобов'язань кредиторам
	Прямі інвестиції	Довготривала зацікавленість резидента в підприємстві-нерезиденті, у тому числі всі наступні угоди між ними
	Портфельні інвестиції	Угоди щодо цінних паперів і боргових зобов'язань
	Інші інвестиції	Торгові кредити, позики, у тому числі позики Міжнародного валютного фонду (МВФ), депозити
	Резервні активи	Угоди щодо активів, які використовуються для врівноваження платіжного балансу (монетарне золото, резервна позиція в МВФ, іноземна валюта)

### 1.5. Міжнародна економіка і її структура

При аналізуванні структури міжнародної економіки вирізняють два основні напрями: політико-соціально-економічний (рис. 1.7) і соціально-економічний (рис. 1.8).

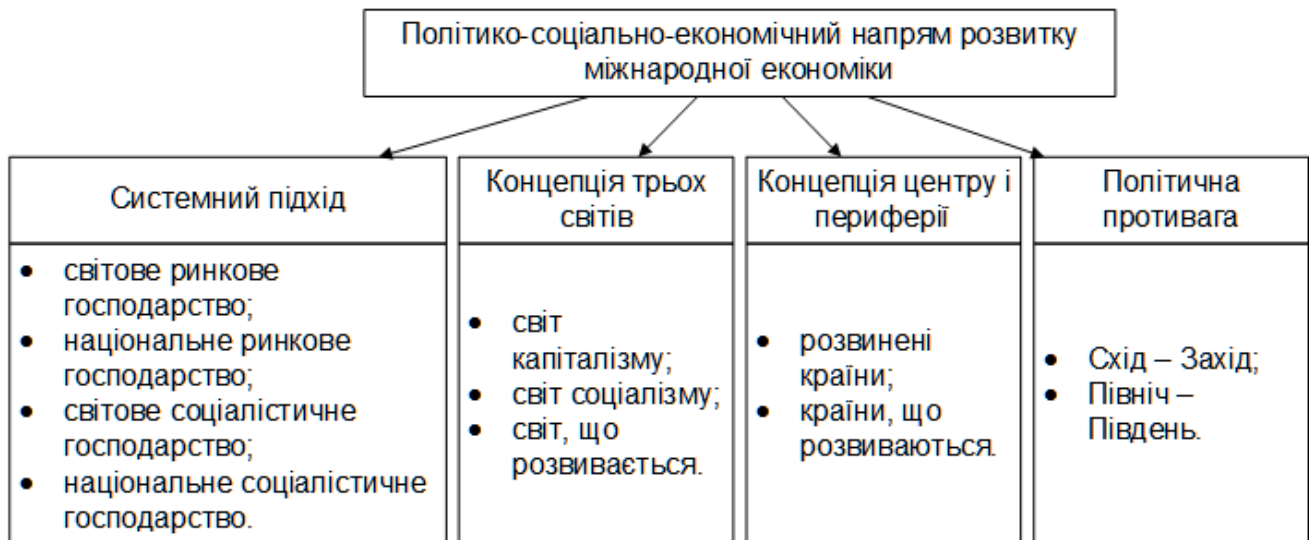


Рис. 1.7

За принципом економічних суб'єктів вирізняють інституціональну одиницю – економічний агент, який може мати товари і активи, економічні зобов'язання і від свого імені укладати угоди з іншими агентами. Інституціональні одиниці поділяють таким чином: домашні господарства,

неприбуткові інститути, нефінансові корпорації, урядові установи, фінансові корпорації.

За структурою інституціональні одиниці можна поєднувати у певні сектори: реальний, бюджетний, грошовий, зовнішній (рис. 1.9).

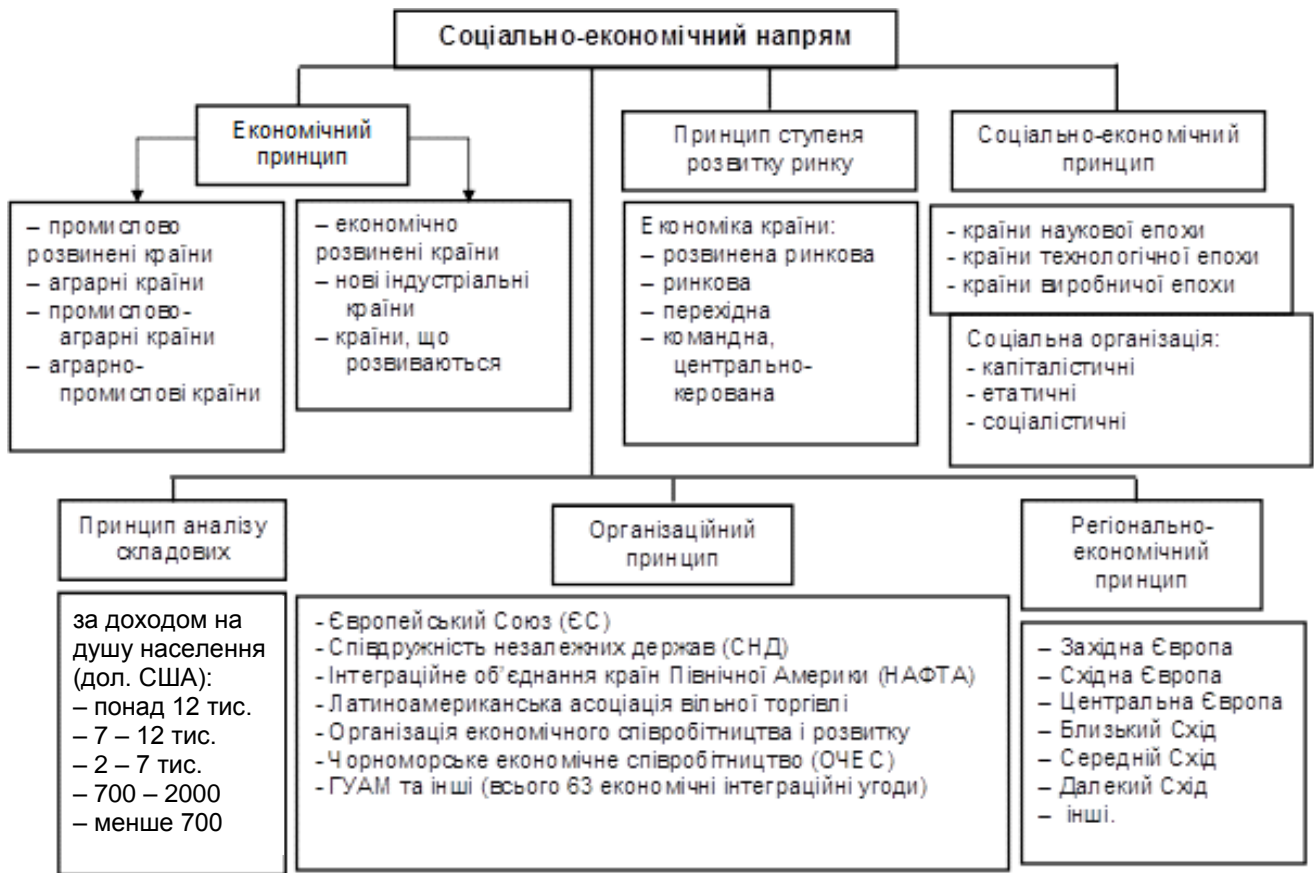


Рис. 1.8



Рис. 1.9

## 2. НАЦІОНАЛЬНІ ЕКОНОМІКИ ТА ЇХ ВЗАЄМОДІЯ

### 2.1. Систематизація країн світу

Уся сукупність національних економік у світі становить близько 200 держав. Організація Об'єднаних Націй, Міжнародний валютний фонд, Світовий банк дають найбільш повну характеристику цієї сукупності. При цьому ООН основну увагу приділяє соціальним і демографічним аспектам розвитку країн. Для Світового банку важливим є оцінювання ступеня економічного розвитку країн.

Для розуміння й оцінювання відмінностей між національними економіками, визначення їх місця і перспектив розвитку в системі світового господарства, актуальною проблемою в теорії і практиці МЕН є їх систематизація за різними ознаками: регіональною, організаційною, економічною, соціально-економічною.

Країни можна систематизувати за регіональною (географічною) ознакою: західно-, східно-, південно-, північноєвропейські; північноамериканські (США, Канада, Мексика), південноамериканські, країни Близького Сходу, Східної, Південно-Східної і Південної Азії, північно-, центрально-, південно-, західноафриканські тощо. Однак така систематизація дає досить різноманітні за складом групи країн.

Існує систематизація країн за організаційною ознакою по групах (залежно від участі в міжнародних організаціях, конференціях, нарадах тощо). Найбільш впливовими організаціями сьогодні є такі:

1. Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) – створено 1960 р., об'єднує 34 країни з високим доходом і рівнем розвитку (країни Європи, США, Канада, Японія, Австралія, Нова Зеландія, Ізраїль). Цілі організації полягають у досягненні швидкого економічного розвитку, підтриманні фінансової стабільності, вільної торгівлі й забезпеченні сприятливих умов розвитку країн «третього світу»;

2. Генеральна угода з тарифів і торгівлі та Світова організація торгівлі (ГАТТ/СОТ) – об'єднує 159 країн світу, за основну мету ставить розвиток лібералізації торгівлі. З початку функціонування ГАТТ 1947 року досягнуто зниження міжнародних тарифів із 40 до 4 %. СОТ почала функціонувати з 1995 року як більш організаційно оформлена структура для регулювання міжнародної торгівлі.

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

## 2.2. Класифікація країн за рівнем соціально-економічного розвитку

Найбільш важливим є принцип класифікації країн і груп країн за рівнем соціально-економічного розвитку. Плідним є підхід Б. Гаврилішина, коли типи соціально-економічних систем характеризуються шляхом їх порівняння за такими ознаками: головний мотив діяльності основного економічного суб'єкта, характер власності, характер ринку, функцію уряду в соціально-економічному житті, першопричина і головна мета функціонування соціально-економічної системи (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Основні ознаки	Типи систем				
	Вільне підприємництво (капіталізм)	Узгоджене вільне підприємництво	Адміністративно-командна система	Розподільчий соціалізм	Ринковий соціалізм
Головний мотив і/або критерій діяльності	Максимізація прибутку	Максимізація приросту і прибутку	Максимізація виробництва	Прибуток	Життєздатність
Характер власності	Приватний	Приватний	Державний	Приватний	Колективний
Характер ринку	Вільний	Вільний	Керований	Вільний	Контрольований
Функції уряду	Регулювання діяльності й фінансування головних інститутів, суб'єктів і об'єктів країни	Гармонізація економічної діяльності	Прийняття рішень; планування, керування	Протистояння несправедливості при розподілі	Визначення цілей; координація; регулювання
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 самокерування

Використовується також поділ країн на такі групи:

1. Промислово розвинені країни – 24 країни, наймогутнішими серед яких є країни так званої «Великої вісімки»: Великобританія, Італія, Канада,



Німеччина, США, Франція, Японія, Росія, які мають найбільші обсяги ВВП у всьому світі й зосереджують у своїх руках значну частину міжнародної торгівлі.

2. Країни з перехідною економікою – 28 країн Центральної і Східної Європи й колишнього Радянського Союзу, що переходять від адміністративно-командної до ринкової економіки: Азербайджан, Білорусь, Боснія і Герцеговина, Болгарія, Вірменія, Грузія, Естонія, Казахстан, Молдова, Польща, Росія, Румунія, Узбекистан, Україна та ін. У цій групі є підгрупа, що має суттєві досягнення у реформуванні національних господарств, до якої належать Польща, Словаччина, Словенія, Угорщина і Чехія.

3. Країни, що розвиваються, – 132 країни Азії, Африки, Латинської Америки. Через їх велику кількість і особливості соціально-економічного розвитку національних економік ці країни здебільшого систематизують за регіонами з урахуванням їх географічного положення.

## 3. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ

### 3.1. Історія розвитку міжнародної економічної діяльності

Міжнародна економічна діяльність – це сукупність різних напрямів діяльності, коли одна країна хоче мати взаємовигідні ділові стосунки з іншою або з декількома або багатьма країнами заради ефективного вирішення певних проблем. Те саме можна сказати й про транснаціональні компанії, спільні підприємства та інші суб'єкти господарювання. Вони теж шукають за межами своїх країн більш вигідні варіанти організації і розвитку свого бізнесу.

Міжнародна економічна діяльність розпочалася з виникненням цивілізації на Землі. Спочатку це були примітивні, прості форми міжнародних економічних відносин, які з розвитком людства й цивілізації стали охоплювати все більшу кількість країн, поглиблюватися і всебічно вдосконалюватися. Цей процес в економіці одержав назву інтернаціоналізації господарського життя. Основною її формою є зовнішньоекономічна діяльність країн.

Процес інтернаціоналізації господарського життя у своєму історичному розвитку пройшов три етапи.

*Перший* – припадає на XVIII – кінець XIX ст. і характеризується застосуванням у взаємовідносинах національних господарств простих форм кооперування у зовнішній торгівлі.

*Другий* – припадає на кінець XIX – середину XX ст. і ґрунтується на застосуванні складних форм міжнародного кооперування, які зі свого боку ґрунтуються на міжнародному поділі праці.

*Третій* – припадає на середину XX ст. і характеризується тим, що інтернаціоналізація господарського життя стає більш всеохватною, комплексною, поширюється майже на всі країни світу й усі галузі виробництва і сфери суспільного життя.

На сьогодні розрізняють такі основні напрямки інтернаціоналізації господарського життя:

а) виробничих сил (оновлення і зміцнення матеріально-технічної бази на об'єктах-учасниках міжнародного економічного співробітництва);

б) виробничих процесів;

в) виробництва (створення спільних підприємств);

г) обміну (розвиток міжнародної торгівлі);

д) транспорту (створення міжнародних транспортних систем);

е) паливно-енергетичного комплексу (створення нових технологій видобутку й перероблення паливно-енергетичних ресурсів, ділове партнерство у цій сфері);

ж) розподілу капіталу і робочої сили (підвищення ефективності їх використання);

и) споживання (застосування сучасних стандартів життя, раціоналізація споживання);

к) інформаційної забезпеченості (оптимізація використання

інформаційних систем і продуктів);

л) менеджменту (поширення передового досвіду керування).

Цікавого досвіду міжнародної економічної діяльності останнього часу набула Китайська Народна Республіка, найбільша за кількістю населення країна світу. Якщо до світової фінансово-економічної кризи 2008 – 2009 років Китай всіляко збільшував обсяги міжнародної торгівлі, то в умовах кризи, коли виникли проблеми з експортом споживчих товарів, їх було (за цінами, меншими ніж на світовому ринку) «викинуто» на внутрішній ринок, тобто було використано купівельну спроможність вітчизняних споживачів, а це – більше мільярда чоловік.

Таким чином, було задоволено і потреби самих китайців в автомобілях, телевізорах, побутових товарах тощо, і головне – не зупинено або призупинено вітчизняні підприємства. Уряд виділив колосальну суму на державну підтримку й стимулювання внутрішнього споживача (584 мільярди доларів США), підтримав проблемні підприємства й банки, науку, конструкторські розробки, а також будівництво. Коли будівництво почало призупинятися, Народний Банк Китаю видав будівельним компаніям кредити під 7 % річних у національній валюті. Приватні китайські банки, які до цього не хотіли знижувати відсоткові ставки, змушені були наслідувати приклад Народного Банку Китаю, щоб не втратити своїх клієнтів, і будівництво сьогодні в Китаї таке саме, як до кризи. За результатами другого кварталу 2009 року в економіці країни зафіксовано помітне економічне зростання (8 %). Статистичний департамент Народного Банку Китаю вважає, що сьогодні фінансово-економічну кризу майже подолано.

### **3.2. Діяльність підприємств на міжнародному ринку**

Діяльність підприємств на міжнародному ринку здійснюється в таких формах.

1. Експорт та імпорт товарів і послуг. Це часто є першою зовнішньоекономічною операцією фірми, під час якої передбачаються зазвичай мінімальні зобов'язання і найменший ризик для виробничих ресурсів фірми, потребуються порівняно невеликі видатки. Наприклад, фірми можуть збільшувати експорт продукції шляхом завантаження своїх надлишкових потужностей, що робить мінімальною потребу в додаткових капіталовкладеннях.

2. Контрактні, коопераційні угоди (ліцензування, франчайзинг). При ліцензуванні фірма (ліцензіар) починає налагоджувати 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 досить відомої фірми (франчайзера) через спеціально створену з 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 з 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 і послуг використовують такі відомі фірми, як «МакДональдс», «Зінгер», «Кока-Кола», «Хілтон». Найбільшого застосування франчайзинг набув у сфері послуг: туризм, сервіс побутової техніки, система швидкого харчування, авторемонт.

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

3. Господарська діяльність у зарубіжних країнах (науково-дослідні роботи, банківські операції, страхування, підрядне виробництво, оренда). Під підрядним виробництвом розуміється укладення фірмою контракту із зарубіжним виробником, що виготовляє товари, які буде реалізувати ця фірма. Під орендою розуміється надання орендодавцем у 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 й вантажні автомобілі, літаки, танкери, контейнери, комп'ютери, засоби зв'язку, стандартне промислове обладнання, склади, тобто рухоме й нерухоме майно, яке належить до основних засобів.

У міжнародній практиці розрізняють три види оренди залежно від її тривалості:

- короткострокова оренда (рентинг), тривалість якої може становити від декількох годин до одного року;
- середньотермінова оренда (хайринг), де передбачається орендування майна на термін від одного до трьох років;
- довготермінова оренда – на термін більше трьох років.

4. Портфельне і пряме інвестування за рубежем. Інвестиційна діяльність за рубежом може бути пов'язана зі створенням підприємством власної виробничої філії, вкладенням коштів в акції певної зарубіжної фірми, інвестуванням у нерухомість, державні цінні папери.

Наведена вище класифікація форм міжнародної підприємницької діяльності є досить умовною. Наприклад господарська діяльність за рубежом майже завжди супроводжується надходженням туди інвестицій.

На різних етапах розвитку МЕН переважає одна з форм міжнародної економічної діяльності. На сучасному етапі для багатьох розвинутих країн провідною формою є транснаціональна виробнича діяльність, основа якої – зарубіжна інвестиційна діяльність підприємств.

## **4. ТЕОРІЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ**

### **4.1. Місце міжнародної торгівлі в міжнародних економічних відносинах**

Традиційною і найбільш розвинутою формою міжнародних економічних відносин є зовнішня торгівля. За деяким оцінюванням на частку торгівлі припадає близько 80 відсотків усього обсягу міжнародних економічних відносин. Сучасні міжнародні економічні відносини, що характеризуються активним розвитком світової торгівлі, вносять багато нового й специфічного в процес розвитку національних економік.

Для будь-якої країни значення зовнішньої торгівлі важко переоцінити. За означенням Дж. Сакса, «...економічний успіх будь-якої країни світу ґрунтується на зовнішній торгівлі. Ще жодній країні не вдалося створити здорову економіку, ізолювавшись від світової економічної системи».

Міжнародна торгівля є формою зв'язку між товаровиробниками різних країн, що виникає на основі міжнародного поділу праці, і виражає їх взаємну економічну залежність.

Структурні зрушення, що відбуваються в економіці країн під впливом науково-технічної революції, спеціалізація й кооперування промислового виробництва підсилюють взаємодію національних господарств. Це сприяє активізації міжнародної торгівлі, яка, забезпечуючи рух усіх товарних потоків між країнами, зростає швидше за виробництво. Згідно з дослідженнями Світової організації торгівлі, на кожні 10 % зростання світового виробництва припадає 16 % збільшення обсягу світової торгівлі. Тим самим створюються більш сприятливі умови для його розвитку. Коли ж у торгівлі відбуваються перебої, уповільнюється й розвиток виробництва.

Під терміном «зовнішня торгівля» розуміється торгівля якої-небудь країни з іншими країнами, що складається з оплачуваного ввозу (імпорту) й оплачуваного вивозу (експорту) товарів.

Різноманітна зовнішньоторговельна діяльність підрозділяється за товарною спеціалізацією на торгівлю готовою продукцією, машинами й устаткуванням, сировиною й послугами.

Міжнародною торгівлею називають оплачуваний сукупний товарообіг між усіма країнами світу. Однак поняття «міжнародна торгівля» вживається й у більш вузькому значенні: сукупний товарообіг промислово розвинених країн, сукупний товарообіг країн, що розвиваються, сукупний товарообіг країн якого-небудь континенту, регіону (наприклад, країн Східної Європи).

## 4.2. Еволюція теорій міжнародної торгівлі

Основою зовнішньоторговельної політики держав завжди була концепція міжнародної торгівлі як спроби теоретичного осмислення й пояснення причин міжнародного товарного обміну, його динаміки, структури, ефективності й перспектив розвитку. Сьогодні можна виокремити п'ять груп концепцій розвитку міжнародної торгівлі:

- меркантилізм (ранній і пізній);
- переваги (абсолютні й відносні);
- фактори виробництва;
- неотехнологічні концепції;
- концепції конкурентоспроможності.

Першою спробою теоретичного обґрунтування причин, напрямів, ефективності міжнародної торгівлі й розроблення рекомендацій щодо зовнішньоторговельної політики була концепція меркантилізму (від італ. mercante – торгівля). Ранній меркантилізм, ідеологами якого були У. Стаффорд (Англія), Г. Скарuffі (Італія), виник наприкінці XV ст. і ґрунтувався на доктрині «грошового балансу» – нагромадженні грошей унаслідок вивезення товарів при забороні (або суб'єктивному обмеженні) вивезення грошей. Прихильники цієї концепції дотримувались поглядів, згідно з якими державі слід продавати на зовнішньому ринку якомога більше будь-яких товарів, а купувати – якомога менше. При цьому в країні має накопичуватися золото, яке за тих часів ототожнювалось із багатством нації.

Теорія пізнього меркантилізму (Т. Мен (Англія), А. Серра (Італія), А. Мокретьєн (Франція)) розвивалася з другої половини XVI ст. Основним змістом цього напрямку є доктрина «активного торговельного балансу», який можна було забезпечити шляхом активізації зовнішньої торгівлі при перевищенні доходів від експорту над витратами на імпорт, а також унаслідок розвитку посередницької торгівлі (перепродаж іноземних товарів, надання транспортних послуг, кредитів з метою одержання додаткових надходжень від операцій на зовнішніх ринках). З цією метою держава повинна була обмежувати ввезення зарубіжних товарів шляхом підвищення ставок мита, а також формулювати правила вивезення вітчизняних товарів, використовуючи переважно фінансові методи підтримки експорту.

Розвиток міжнародної торгівлі в епоху після Великих географічних відкриттів і переходу провідних країн до крупного машинного виробництва зумовив виникнення теорії абсолютних переваг. Її автором став Адам Сміт, який, використовуючи трудову теорію вартості, у відомій праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776 р.) розкритикував меркантилізм. Учений стверджував, що для держави можуть бути вигідними не тільки продаж, але й купівля товарів на зовнішньому ринку. Крім того, було зроблено спробу визначити, які саме

товари вигідно експортувати, а які – імпортувати. Необхідною умовою застосування теорії абсолютних переваг є вільна торгівля.

Однак А. Сміт не розглядав ситуацію, за якої будь-яка країна має абсолютну перевагу з усіх товарів. Це зробив Давід Рікардо, який у праці «Початки політичної економії та оподаткування» (1817 р.) сформулював принцип взаємовигідної торгівлі й міжнародної спеціалізації, що містить як окремих випадок модель А. Сміта.

Д. Рікардо створив модель міжнародної торгівлі, у якій показав, що недотримання принципу А. Сміта не є перешкодою для взаємовигідної переваги: країна повинна спеціалізуватися на експорті товарів, у виробництві яких вона має найбільшу перевагу (тобто абсолютні переваги стосовно товарів) або найменшу неперевагу (тобто абсолютна відсутність переваги стосовно всіх товарів). Як і в теорії абсолютних переваг, в основу теорії порівняльних переваг було покладено трудову теорію вартості, а необхідною умовою товарообміну була вільна торгівля.

Теорію факторів виробництва обґрунтував у 30-х роках ХІХ ст. Жан-Батист Сей, включаючи до них працю, капітал і землю, які в сукупності визначають витрати виробництва. Шведські економісти Елі Хекшер і Бертіль Олін у 20–30-х роках ХХ ст. застосували цю теорію для пояснення причин міжнародної торгівлі. Основні положення їхньої концепції можна подати таким чином: найважливішою умовою раціонального обміну товарами між країнами є різниця у співвідношенні в них факторів виробництва (наявність більших за розмірами і продуктивніших земельних ресурсів, значних або дешевших ресурсів робочої сили, функціонування порівняно більшого за обсягом і продуктивнішого за структурою капіталу).

Хекшер і Олін започаткували теорію факторонаділеності, яку сьогодні у концентрованому вигляді зведено до чотирьох теорем:

– кожна країна має порівняльні переваги у випуску товару, виробництво якого потребує значних витрат відносно надлишкового фактора (теорема Хекшера–Оліна);

– вільна торгівля, зрівнюючи факторні винагороди між країнами, є заміною зовнішньої мобільності факторів виробництва (теорема П. Самуельсона);

– збільшення відносних цін товарів приводить до збільшення реальної вартості того фактора, який ефективно використовується у виробництві товару і зменшує реальну вартість іншого фактора (теорема Столпера–Самуельсона);

– збільшення пропозиції одного з факторів виробництва у разі постійності інших змінних приводить до збільшення випуску товару, який виробляється за умови інтенсивного використання цього фактора, і до зменшення випуску інших товарів (теорема Рибчинського).

1954 року американський економіст Василій Леонтьєв застосував теорію Хекшера–Оліна до аналізу зовнішньої торгівлі США, а саме до розрахунку повних витрат праці й капіталу на експорт та імпорт. Згідно з

робочою гіпотезою, США повинні були експортувати капіталомісткі товари, а імпортувати – трудомісткі. Однак результат виявився протилежним (експортувалася більш трудомістка і менш капіталомістка продукція, ніж імпортувалася) і дістав назву «парадокс Леонтьєва». Було встановлено, що відносний надлишок капіталу в США не впливає на зовнішню торгівлю. Леонтьєв пояснює цей парадокс поділом праці на більш і менш кваліфіковану.

Повоєнний бурхливий розвиток наукомістких, високотехнологічних галузей виробництва і відповідно стрімке збільшення обсягів міжнародного обміну продукцією зумовили виникнення низки теорій неотехнологічного напрямку, характерною особливістю яких є спроба пояснення реалій і перспектив міжнародної торгівлі динамічними порівняльними перевагами, що виникають або створюються, використовуються і з часом зникають. До теорій і моделей неотехнічного напрямку належать: модель наукомісткої спеціалізації, теорія технологічного розриву, теорія життєвого циклу продукту на світовому ринку, модель економії на масштабах виробництва, концепція внутрішньогалузевої торгівлі.

1961 року шведський економіст Пітер Ліндерт висунув гіпотезу, що на обсяг і структуру торгівлі товарами обробної промисловості (а саме вони є основним у внутрішньогалузевій торгівлі) впливають не витратні умови пропозиції, а умови і характер попиту, які визначаються однаковою або близьким рівнем ВВП на душу населення в країнах. У таких країнах населення має порівнянні переваги, яким може відповідати продукція будь-якої з цих країн. Крім цієї умови, що є основною, фахівці визначили додаткові фактори, що впливають на розвиток двосторонньої внутрішньогалузевої торгівлі: близькість рівнів доходу на душу населення й ідентичність кривих попиту; близькість цін факторів і витрат виробництва диференційованих продуктів; близькість рівня тарифних і нетарифних бар'єрів; приблизно однаковий рівень диференціації конкуруючих товарів; номінальна величина транспортних витрат.

Теорію конкурентних переваг розроблено й обґрунтовано американським економістом Майклом Портером 1991 року. У цій теорії запропоновано принципово новий підхід до проблем міжнародної торгівлі, який базується на твердженні, що на міжнародному ринку конкурують фірми, а не країни. Тому, на думку М. Портера, необхідно усвідомити, як фірма створює й утримує конкурентну перевагу, для того щоб з'ясувати значення країни в цьому процесі.

Основною одиницею конкуренції, за М. Портером, є галузь як група конкурентів, що виробляють товари або надають послуги й безпосередньо змагаються між собою. Успіх як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках залежить від правильно визначеної конкурентної стратегії. На вибір стратегії стосовно певної галузі впливають два головні чинники: структура галузі, тобто особливості конкуренції, позиція, якої дотримується фірма в галузі.



Особливості конкуренції в галузі залежать від п'яти факторів (або сил, за М. Портером):

- можливість виникнення нових конкурентів;
- імовірність виникнення або ступінь впливу товарів-замінників;
- поведінка постачальників;
- поведінка споживачів;
- суперництво існуючих конкурентів між собою.

Особливості міжнародної конкуренції, за М. Портером, виокремлюють два типи галузей залежно від особливостей конкуренції:

а) множинно-національні галузі, для яких характерною є докорінна різниця у конкретному середовищі в окремих країнах, що не дає змоги здійснювати єдину конкурентну стратегію фірми на зовнішньому ринку;

б) глобальні галузі, де існує світове конкурентне поле й фірма може застосувати уніфіковану конкурентну стратегію, тут фірма може використовувати:

- конфігурацію діяльності, тобто розміщення окремих її видів (наприклад, виробничі або збутові підрозділи відповідно до рівня їх національного оподаткування) в різних країнах;

- координацію діяльності філіалів (обмін загальною інформацією, ноу-хау, узгодження виробничої або торговельної політики) з метою спільної економії на витратах у межах усієї фірми.

Складовою теорії М. Портера є детермінанти конкурентних переваг країни, у межах яких виокремлено чотири параметри, що формують конкурентне середовище для місцевих фірм і впливають на її успіх у міжнародній діяльності:

- параметри факторів виробництва (наявність факторів, ієрархія факторів і механізми й динаміка їх створення);

- високий рівень попиту на внутрішньому ринку країни базування фірми, який є підтримним і страховим фактором при операціях на зовнішньому ринку;

- наявність у країні базування галузей-постачальників або інших галузей, що є конкурентоспроможними на світовому ринку;

- близькість національних моделей стратегії і структури фірми до глобальних параметрів;

- рівень внутрішньої конкуренції, яка впливає на діяльність фірми на зовнішньому ринку.

### **4.3. Види сучасної міжнародної торгівлі**

Для сучасної міжнародної торгівлі є характерною різноманітність її видів, які можна систематизувати за такими ознаками.

1. За специфікою об'єкта:

а) торгівля товарами:

- сировинними;
- паливними;
- продовольчими;
- напівфабрикатами;
- готовими виробами (виробничого і невиробничого призначення);
- б) торгівля послугами:
  - виробничими;
  - транспортними;
  - експедиторськими;
  - консультаційними;
  - консигнаційними;
  - посередницькими;
  - туристичними;
  - маркетинговими;
  - обліковими;
  - орендними;
  - ліцензійними;
- в) іншими послугами.

## 2. За специфікою взаємодії суб'єктів:

- традиційна (проста) торгівля – експортні й імпорتنі операції товарів і послуг, які не зумовлені коопераційними зв'язками і зобов'язаннями щодо збалансованого обміну товарів;
  - торгівля кооперативною і спеціалізованою продукцією, яка здійснюється на основі довготермінових угод;
  - зустрічна (компенсаційна) торгівля – така, що ґрунтується на зустрічних зобов'язаннях експортерів із закупівлі в імпортерів частини або повністю експортованих товарів.

## 3. За специфікою регулювання:

- звичайна торгівля і відповідний торговельний режим виникають в умовах відсутності торговельних, торговельно-економічних угод і домовленостей між країнами; крім підвищеної ставки митного оподаткування в торговельних відносинах за умовами звичайної торгівлі застосовуються і жорсткіші інструменти регулювання товарних потоків – кількісні обмеження, адміністративні формальності, звичайна (непільгова) система оподаткування імпортних товарів тощо;
  - торгівля за режимом найбільшого сприяння, коли передбачається, що держави, які домовляються, на взаємній основі надають одна одній привілеї і пільги щодо ставок мита і митних зборів, а також інших правил і механізмів здійснення зовнішньоторговельних операцій; режим найбільшого сприяння є одним із головних принципів діяльності країн, що приєдналися до ГАТТ–СОТ.
  - дискримінаційна торгівля, що виникає внаслідок застосування в торговельно-економічних відносинах жорстких обмежувальних заходів

(ембарго, торговельний бойкот, торговельна блокада) або інших інструментів, що дискримінують права торговельного партнера;

– преференційна торгівля, коли передбачається надання однією державою іншій на взаємній основі або в односторонньому порядку пільг у торговельному режимі; особливу групу утворюють преференції, які застосовуються щодо країн, які розвиваються.

4. За методами міжнародної торгівлі:

а) торгівля без посередників;

б) торгівля через посередників;

в) біржова торгівля;

г) міжнародні аукціони й тендери.

У сучасних умовах особливої уваги потребує зустрічна торгівля, основні різновиди якої наведено в табл. 4.1.

Таблиця 4.1

Види	Підвиди	
Товарообмінні операції і компенсаційні угоди на безвалютній основі	Угоди з одноразовою поставкою	Бартерні угоди
		Пряма компенсація
	Угоди з тривалими термінами виконання. Глобальні угоди	Базові угоди
		Угоди щодо товарообміну на основі листа зобов'язання
Компенсаційні угоди на комерційній основі	Короткочасні компенсаційні угоди	Протоколи
		Часткова компенсація
		Повна компенсація
		Тристороння компенсація
	Зустрічні закупівлі	Короткочасні зв'язані угоди
		Паралельні угоди
		Джентльменські угоди
Угоди з доданням фінансових зобов'язань		
Довготермінові авансові закупівлі		
Компенсаційні угоди на основі домовленостей про виробниче співробітництво	Великомасштабні довготермінові компенсаційні угоди зі зворотною закупівлею товарів	Угоди із зобов'язаннями щодо компенсації вартості обладнання, яке поставляється
		Угоди із зобов'язаннями щодо компенсаційних закупівель однакових або нижчих за вартістю видів обладнання
	Угоди про розподіл продукції	
	Угоди «розвиток-імпорт»	

#### 4.4. Сучасні тенденції у міжнародній торгівлі

Аналізуючи процеси, що відбуваються у світовій торгівлі, слід підкреслити, що лібералізація стає її основною тенденцією. Значно знижується рівень мит, скасовуються чисельні обмеження, квоти й т. ін. Іноді лібералізація зовнішньої торгівлі здійснюється в односторонньому порядку. Так, наприклад, в Україні проводиться зовнішньоекономічна лібералізація. Форсована лібералізація зовнішньоторговельного режиму фактично заважала вирішенню завдання підвищення конкурентоспроможності виробників на зовнішньому ринку й не сприяла їх захисту від іноземної конкуренції всередині країни. Відкриття ринку перед міжнародними корпораціями в односторонньому порядку (може бути вимушеним, але не завжди досить зваженим), наплив імпорту (часто недоброякісного) не стимулювали формування раціональної структури споживання й удосконалення матеріальної бази виробництва.

Крім лібералізації зовнішньоекономічного фактора існує й протилежна тенденція – збереження, а іноді й посилення протекціоністських тенденцій у торгово-економічних зв'язках різних країн і їх економічних об'єднань. Так, у сферах торгівлі текстилем, сільськогосподарською продукцією тарифи залишаються високими, а прогрес у зрівнянні квот на імпорт досить повільним. Повільно зменшуються торговельні бар'єри у таких сферах, як морські вантажоперевезення, і можливості одержання робочих місць для іноземців. Наприклад, США все ще збирають мито у розмірі 14,6 % на імпорт одягу, що в п'ять разів вище, ніж середній податковий збір. Опір зменшенню тарифів найсильніший у сільському господарстві. Мита на сільськогосподарські товари й інші виплати, пов'язані з торгівлею ними, у світовому масштабі досягають у середньому 40 %.

Крім явної, відкритої протекціоністської політики деякі країни застосовують форми схованого протекціонізму. Багато держав, зменшуючи мита, компенсували їх так званими нетарифними бар'єрами. До них можна віднести дотації на національне виробництво, введення різних стандартів і норм, сертифікацію товарів. Наприклад, значна частина претензій американських експортерів пов'язана не з торговельними бар'єрами як такими, а з так званою антиконкурентною поведінкою японських компаній, які містять ексклюзивні угоди на поставки й розміщення замовлень або монополізують певні ринки. Виступаючи за лібералізацію міжнародної торгівлі, багато економістів усе частіше пов'язують її з поняттями «сумлінної», «справедливої» торгівлі.

## 5. СВІТОВИЙ РИНОК ТОВАРІВ І ПОСЛУГ

### 5.1. Теоретичні основи розвитку світового ринку товарів і послуг

Виникнення світового ринку є закономірним процесом, а його функціонування пов'язане із розвитком національних економік і світової економічної системи в цілому. Через світовий ринок стають досяжними для нації більші маси товарів і більша їх різноманітність, ніж це можливо в межах власного виробництва. Основою світової торгівлі є різниця в ресурсах, смаках, технологіях. Міжнародна торгівля є заміником міжнародної мобільності ресурсів. Якщо людські й матеріальні ресурси не можуть вільно переміщуватися між країнами, то товари й послуги можуть переміщуватися досить вільно. У цілому світова торгівля є засобом, з допомогою якого країни можуть розвивати спеціалізацію, підвищувати продуктивність своїх ресурсів і таким чином збільшувати загальний обсяг виробництва.

Основою поглибленого дослідження доцільності розвитку зовнішньої торгівлі є такі причини: економічні ресурси розподіляються між різними країнами світу дуже нерівномірно, Україна суттєво відрізняється своєю забезпеченістю економічними ресурсами від інших країн; ефективність у виробництві різних товарів потребує використання різних технологій і з часом змінюється.

Якщо відбуваються зміни у розподілі ресурсів і в технологіях, то ефективність виробництва товарів може або збільшуватися, або зменшуватися, тобто розвиток національних економік може змінювати кількість і якість робочої сили, обсяг і склад капіталу, сприяти виникненню нових технологій. У міру того як проходять ці зміни, ефективність виробництва різних товарів також буде змінюватися.

Ринок є невід'ємною частиною суспільного господарського відтворення і формується в тісній взаємодії з усіма його елементами: виробництвом, споживанням, розподілом. У політекономічному аспекті категорія «ринок» – це усі горизонтальні зв'язки, що поєднують у процесі товарообміну виробників і споживачів. Даючи визначення ринку, відомий спеціаліст з проблем маркетингу американський професор Ф. Котлер характеризує його як місце, де здійснюється обмін між різними товаровиробниками з метою задоволення тих або інших потреб.

В основу будь-якої економічної діяльності покладено задоволення певних потреб. При цьому можливими є три варіанти. Перший – самозабезпечення, коли кожний виробник, який є одночасно і споживачем, самостійно задовольняє свій попит у всьому необхідному. Така форма задоволення потреб є характерною для натурального господарства, при якій фактично немає ринку. Безумовно, вона є найменш ефективною, тому що не сприяє розвитку розподілу праці. Другий – децентралізований обмін, при якому безпосередні товаровиробники знаходять один одного і

обмінюються результатами своєї праці. Одним із різновидів такої форми може бути бартер.

Третій – централізований обмін, коли кожний виробник співпрацює не з багатьма іншими схожими з ним споживачами, а з одним «ринком». Таким чином, торговельно-операційна ефективність економіки підвищується. Цих ринків може бути безліч: ринок на певний товар або послугу; грошовий, фондовий, внутрішній, міжнародний ринки. При цьому обмін здійснюється зазвичай опосередковано через відповідний еквівалент, яким є гроші, а саме відбувається товарно-грошовий обмін. Отже, якщо виходити з наведеного тлумачення ринку, то він є характерним для усіх економічних формацій, у яких діє товарно-грошовий обмін.

## **5.2. Загальна характеристика світового ринку товарів і послуг**

Початковим елементом світового ринку є внутрішній ринок, який утворює таку форму господарського спілкування, при якій все, що призначено на продаж, надається покупцю безпосередньо виробником усередині країни. Національний ринок поєднує внутрішню й зовнішню торгівлю певної країни.

Світовий ринок є сукупністю національних ринків, поєднаних між собою світовими господарськими зв'язками на основі міжнародного поділу праці, спеціалізації, кооперування, інтеграції виробництва й збуту товарів і послуг.

До категорії світових належать усі товарні ринки з виключно великою часткою зовнішніх торговельних операцій (наприклад, світовий ринок олова, де експортна квота досягає 90 % від його виробництва), помірною – 30–50 % (наприклад, світовий ринок автомобілів) і навіть незначною – 10–20 %.

Структуру світового товарного ринку можна розглядати в декількох аспектах, поділ є достатньо ускладненим через труднощі віднесення до тієї або іншої класифікації та її складових елементів.

Товарна структура світового ринку є систематизацію за певними ознаками сукупності товарів, що ввозяться до країни чи групи країн або вивозяться з країни, групи країн, усіх країн світу. Об'єктами світового товарного ринку є конкретні товари або групи товарів. Ознакою такої класифікації можна вважати сферу міжнародного товарного обміну й належність об'єктів обміну до певної галузі.

Існує два типи ринку. Ринок продавця, на якому продавці мають значні переваги і де найбільш активним «діячем ринку» є покупець. Цей тип ринку характеризується дефіцитом більшості видів товарів і послуг. На ринку продавця (коли всі умови щодо ціни, асортименту, якості диктує виробник або продавець) усі зусилля спрямовуються на збільшення обсягів виробництва і його здешевлення. Зовсім інші обставини на ринку покупця. За цих обставин завдання підприємців спочатку полягає у

вивченні ринку, його запитів, а вже потім – в організації бізнесу. Підприємці покликані задовольняти запити ринку, замість того щоб змушувати покупців купувати ті товари, які підприємство бажає виготовляти. Виходячи з цього, важливим у визначенні теоретичних основ формування товарних ринків є аналіз таких економічних категорій, як потреби, попит і цінність.

Економічна теорія стверджує, що потреби мають передусім економічний характер (походження), тобто підприємець може їх розпізнавати або стимулювати, але не створювати. Загалом потреби можна характеризувати як нестатки, підкріплені певним соціально-культурним рівнем людини. З огляду на формування ринку більш доцільною є класифікація потреб, яка ґрунтується на можливостях їх реалізації у сфері економіки: потреби в харчуванні, одязі, побутових товарах, різних послугах тощо.

### **5.3. Кон'юнктура і ціноутворення на світовому ринку**

Важливою складовою теоретичних основ формування товарних ринків є їх кон'юнктура. Поняття кон'юнктури товарного ринку найчастіше використовують, коли йдеться про характеристики конкретної ситуації, що склалась на певний момент або за певний інтервал часу на товарному ринку. Характеристика ринкової ситуації містить ступінь збалансованості ринку (співвідношення попиту й пропозиції), тенденції його розвитку, силу й широту конкурентної боротьби, рівень усталеності або змінності його основних параметрів, масштаби ринкових операцій і ступінь ділової активності; рівень комерційного ризику, положення ринку у визначеній точці економічного або сезонного циклу.

Кон'юнктура ринку характеризується трьома найважливішими принципово відмінними рисами: варіабельністю, циклічністю, динамічністю. Розрізняють кон'юнктуру ринку товарів і послуг у масштабах країни, окремих регіонів, у світовому масштабі. Дослідження кон'юнктури світових товарних ринків містить всебічний аналіз різноманітних факторів, які впливають на стан і розвиток світових товарних ринків. Для кількісного оцінювання змін і визначення тенденцій у розвитку кон'юнктури під впливом цих факторів використовуються відповідні системи показників кон'юнктури.

Кон'юнктура світових товарних ринків у кожний конкретний момент часу визначається великою кількістю сукупності факторів, причин і умов розвитку світового господарства. Розвиток кон'юнктури світових товарних ринків визначається впливом економічних, політичних, військових, науково-технічних, природно-кліматичних, психологічних факторів. Особливо важливе значення для з'ясування стану й перспектив розвитку кон'юнктури світових товарних ринків має аналіз циклічних і нециклічних факторів.

До циклічних факторів належать усі процеси і причини, які складають

основу механізму циклу відтворення. Ці фактори є постійними. До них належать: процес оновлення основного капіталу, попит на товари широкого вжитку, активність розвитку грошово-кредитної сфери. Група нециклічних факторів поділяється на дві підгрупи: сукупність таких факторів, що діють постійно (НТП, рівень монополізації, державне регулювання, інфляція) і тимчасово (сезонність, соціальні й політичні кризи, стихійні лиха) [5, с. 108].

Процес дослідження кон'юнктури товарних ринків складається з двох етапів: аналізу загального стану конкретного товарного ринку і розроблення науково обґрунтованого прогнозу розвитку товарного ринку. Організація роботи щодо аналізу кон'юнктури товарного ринку складається з послідовних стадій: визначення об'єкта дослідження, накопичення вихідних даних, безпосереднє здійснення аналізу кон'юнктури.

У процесі взаємодії різноманітних факторів розвитку на світових товарних ринках формується відповідна ринкова кон'юнктура, яка є відображенням змін конкретних умов функціонування ринку й співвідношення попиту і пропозиції, пов'язаних з динамікою цін на товари й прибутками фірм.

Кон'юнктура є невід'ємною рисою формування й розвитку світових товарних ринків, її вивчають на мікро- і макрорівнях. На мікрорівні досліджуються короткотермінові коливання змін товарного ринку, а на макрорівні – середні й довготермінові тенденції розвитку ринку, які враховуються в господарській діяльності на рівні підприємств, галузей і всієї національної економіки. Ринкова кон'юнктура використовується в стратегії керування, при виборі форм і методів конкурентної боротьби, забезпеченні ефективності зовнішньої торговельно-економічної діяльності. Формування кон'юнктури світових товарних ринків, яке базується на циклічному розвитку світового господарства, відображає характер ринкової економіки.

Універсальним показником і барометром товарної кон'юнктури є ціна на товар. Ціна – це грошовий вираз вартості товару. Ціни на товар ґрунтуються на суспільних витратах на виробництво товару з урахуванням його ринкової вартості. Ціна визначається суспільно необхідними витратами праці на виробництво товару, тобто робочим часом, необхідним для виробництва товару в певних умовах, при середньому рівні кваліфікації та інтенсивності праці [3, с. 70].

Ринкова вартість як середня величина індивідуальних вартостей товару, виробленого для збуту на ринку окремими виробниками, формується внаслідок конкуренції підприємств певної галузі. Ринкова вартість – це ціна виробництва, за якої забезпечується компенсація витрат на виробництво товару й одержання середньої норми прибутку. На світовому ринку товари продаються за світовими цінами, які залежно від попиту й пропозиції можуть бути вищими або нижчими від їхньої національної ринкової вартості.



Для світового ринку є характерною безліч цін на товар. Вони різняться за сферами дії, характером формування, ступенем зближення з рівнем ринкової ціни. За сферами товарообігу розрізняють ціни внутрішнього й зовнішнього ринків. Зовнішньоторговельні ціни поділяються на експортні й імпорнтні, у яких враховано величину витрат за доставку товару від експортера до імпортера. Розрізняють ціни закритого й відкритого секторів світового товарного ринку.

Ціни закритих ринків мають відносну стабільність, більше піддаються регулюванню, виявляються в дії внутрішньофірмових умовно розрахункових трансфертних (перевідних) цін, які встановлюють монополії незалежно від вимог ринку для зменшення податкових сплат.

Ціни відкритого сектора ринку змінюються під впливом попиту на товар і його пропозиції. У них відображаються зміни товарної кон'юнктури, факторів стихійного (вільного) ринкового ціноутворення.

За рівнем пристосування цін до дійсного стану ринку розрізняють базисні ціни і ціни фактичних операцій. До базисних цін належать довідкові й офіційні ціни продажу, ціни прейскурантів, каталогів, проспектів. Ціни фактичних торговельних операцій відображають реальний рівень ринкових цін на аукціонах, товарних біржах, і їх можна подати як контрактні й розрахункові (середньостатистичні).

Безліч торговельних цін негативно впливає на визначення рівня світових цін на товари. Як світові ціни застосовуються ціни типових для світової комерційної практики торговельних операцій. Наприклад, світовими цінами є експортні ціни головних постачальників певного товару на світовий ринок (ціни на нафту країн ОПЕК та імпорнтні ціни провідних покупців-імпортерів), а також ціни угод, які укладено у світових центрах міжнародної торгівлі.

Успіх діяльності на світових товарних ринках значною мірою залежить від їх досліджень й ефективного використання результатів цих досліджень. У цьому аспекті особливу увагу необхідно приділяти аналізу ринків, який у практиці міжнародного бізнесу зазвичай здійснюється з допомогою стандартної техніки, їх адитивного оцінювання за кількома критеріями.

#### **5.4. Конкуренція і монополізація на світовому ринку**

За ступенем монополізації і характером торговельних угод на світовому ринку виділено такі типи його структури:

- монополістичний, де панує один постачальник (наприклад, ринок діамантів);
- олігополістичний, де домінує група великих продавців (наприклад, ринок нафти);

– атомістичний, де спостерігається невисока концентрація пропозиції товарів з участю багатьох постачальників і загострюється конкурентна боротьба (ринки текстильних, швейних товарів та ін.).

За характером торговельних угод і взаєминами продавців і покупців розрізняють два сектори світового ринку товарів: закритий і відкритий.

До основних сегментів (фундаментальних елементів) закритого сектора світового товарного ринку належать внутрішньофірмові постачання, тобто товарообіг між філіями головних і дочірніх підприємств великих монополій або ТНК; постачання товарів малих і середніх фірм, які є підрядчиками великих монополій, внутрішня торгівля між країнами, що входять до регіональних інтеграційних об'єднань, постачання товарів за програмами допомоги, особливими міждержавними угодами, зустрічна торгівля. На закритому ринку продавці й покупці взаємодіють на основі некомерційних відносин, оскільки пов'язані юридичною залежністю, угодами про міжгалузеву спеціалізацію й кооперування, системою часткової участі й фінансового контролю, преференційними й спеціальними торговельно-економічними, валютно-кредитними, військово-політичними та іншими специфічними договорами [2, с. 70].

Закритий сектор світового товарного ринку підпорядковано обмеженому впливу ринкових факторів, для нього характерною є відносна усталеність ринкових цін, які базуються на національних цінах і не відбивають короткочасних коливань попиту й пропозиції і дійсних вартісних показників.

Відкритий сектор світового товарного ринку є сферою звичайної комерційної діяльності майже незалежних продавців і покупців малих і великих фірм, аутсайдерів, монопольних об'єднань державних і приватних підприємств. Щоб торговельні контракти відкритого сектора світового товарного ринку були незалежними, передбачається порівняна нестабільність взаємовідносин. У відкритому секторі товарного ринку здійснюються короткострокові комерційні угоди й операції «вільного» ринку. «Вільний» ринок – це сектор відкритого ринку вільної конкуренції виробників і постачальників товарів. Цей ринок є застарілим, тому що його витісняють сучасні механізми міжнародного регулювання світового товарного ринку. «Вільний» ринок виявляється у біржовій торгівлі, на ринку «спот» з терміновим постачанням реального товару й на «чорному ринку».

Проміжне становище між закритим і відкритим секторами світового товарного ринку займають торговельні операції на основі довготермінових комерційних контрактів (ДСКК), які укладено на два і більше років (іноді 15–20 років) та обумовлені преференційними (пільговими) економічними умовами. Торгівлю на основі ДСКК відокремлюють у преференційну зону, на яку впливають фактори обох секторів розвитку світових товарних ринків.

## 5.5. Україна як суб'єкт світового ринку

Для того щоб об'єктивно оцінити умови й тенденції експортної спеціалізації та імпортного профілю України, як і будь-якої держави світу, доцільно проаналізувати факторні передумови міжнародної торгівлі. За ресурсним забезпеченням значною мірою визначається структура такої торгівлі, місце національної економіки в системі міжнародного обміну й поділу праці. Разом з тим не слід і абсолютизувати його, адже в сучасному світі дедалі більше значення мають не первинні фактори спеціалізації (ними можна вважати ресурсо-кліматичні умови розвитку економіки, її забезпеченість робочою силою, землею тощо), а вторинні. Такими факторами можна вважати історично сформований профіль національного виробничого комплексу, характер робочої сили, нарешті, суб'єктивні (нехай і об'єктивно зумовлені) рішення щодо розвитку тих або інших видів виробництва.

Щодо факторів первинного характеру, які визначають торговельний профіль України, слід зазначити, що хоча наша держава й має значні поклади вугілля, залізної і марганцевої руд, сірки, ртуті, титану, мінеральних солей, інших видів корисних копалин, функціонування її національного відтворювального комплексу значною мірою залежить від енерго-сировинних поставок з інших країн. Більш того, наша держава має негативний баланс у торгівлі енерго-сировинними ресурсами, що значною мірою зумовлено неефективністю господарювання, витратністю моделі природокористування.

Однак окремі види енерго-сировинних ресурсів традиційно визначають не тільки характер експортної спеціалізації країни, але й загальну структуру її економіки. Передусім це стосується ресурсів залізної руди (загальні запаси 27,5 млрд т), марганцевої руди, а також кольорових металів. Україна має поклади титану й золота. Особливе значення для української економіки має наявність великих родовищ кам'яного вугілля (розвідано покладів корисних копалин загальним обсягом до 80 млрд т), яким держава забезпечена за сучасних темпів споживання ще на два століття. Серед природних покладів, які можна вважати первинними факторами національної спеціалізації і профілю виробництва в Україні (у загальнодержавному або, принаймні, регіональному масштабі), слід зазначити поклади калійної, харчової, магнеєвої солей, графіту, ртуті, каолінів, фосфоритів, кристалів кварцу, аметисту, топазу. Особлива стаття – родючі ґрунти України. Близько 45 млн га земель використовують сільськогосподарські підприємства, понад 10 млн га належать до державного запасу й лісгосподарських підприємств.

У географічних вимірах 70 % території України припадає на Поліську, Придніпровську й Причорноморську низовини, 25 – Подільську, Придніпровську, Волинську, Приазовську височини, 5 % – на Кримські гори й Карпати. Для України типовим є помірно континентальний клімат (з

певними особливостями в Кримських горах і Карпатах, а також на Південному березі Криму, де клімат субтропічний). Літо переважно тепле й сухе, зима м'яка і волога. Безморозний період триває від 150–160 днів на півночі, до 250 днів – на півдні, 150–190 днів упродовж року середньодобова температура перевищує +10 °С.

У зв'язку з цим можна зазначити, що природні чинники забезпечують і великий аграрний потенціал відкритої економіки України. Сьогодні в багатьох підгалузях відбувається бурхливе зростання виробництва продуктів харчування.

Фактори вторинного порядку пов'язані із сучасними закономірностями інтернаціоналізації світових продуктивних сил і походять від природного розподілу багатств, але відображають багаторічні зусилля щодо формування національної спеціалізації, освоєння зарубіжних ринків, а також історичну орієнтацію на зарубіжні предмети виробничого й індивідуального споживання.

Прикладом цього в Україні є важке машинобудування, розвиток якого пов'язаний із покладами залізних руд і вугілля, а також з історичною спеціалізацією на важкій металургії і навіть поширення залізниць (тобто в останньому випадку йдеться про вплив на структуру транспорту). Схожий логічний зв'язок можна простежити між наявністю покладів сировини для хімічної промисловості з наступним розвитком різних її підгалузей, інколи вже не орієнтованих переважно на вітчизняну сировину. Наявність родючих ґрунтів і традиційна аграрна спеціалізація зумовили розвиток харчової промисловості.

Національні виробники майже витіснили з українського ринку іноземних конкурентів, залишивши їм лише незначні сегменти ринку. Зокрема, йдеться і про ринок плодоовочевої консервації, на якому починаючи з другої половини 90-х років не тільки значно збільшується валовий обсяг української продукції, але й стає дедалі більш диверсифікованою її номенклатура. Якщо ще в середині 90-х років частка імпортованих плодоовочевих консервів становила 72–74 %, то зараз вона зменшилася майже вдвічі, і вже вітчизняні товари охоплюють 94–95 % ринку. Значно збільшились і експортні поставки українського агропромислового комплексу, зокрема до Росії, Німеччини, країн Балтії, Ізраїлю. Основні постачальники продукції як на національний, так і на зовнішні ринки – це ЗАТ «Чумак», ЗАТ «Агроекопродукт» («Верес»), Галичина, БКС-Постач, ММП «Мінолта-М», АПК «Полісся».

Поліпшення ситуації на національному й зарубіжних ринках для вітчизняних виробників пов'язане із використанням сучасних видів пакування, зручної й герметичної тари. Передусім ідеться про паровакуумне пакування у скляні банки, яке, хоча й підвищило вартість продукції, має популярність серед покупців. Поліпшилися менеджмент і маркетингова робота, реклама, розширюється представництво вітчизняних аграрних виробників на ярмарках і виставках в Україні й за

рубежем.

Самозабезпечення окремими країнами всіма товарами потребує великих затрат і зменшує ефективність господарювання порівняно з моделлю спеціалізації виробництва. Для відкритих економічних систем перспективнішим шляхом, ніж створення багатогалузевої економіки, включаючи весь спектр підгалузей і функціональних виробництв, є розвиток механізмів міжнародної спеціалізації. Це стосується й окремих підприємств, для яких дуже часто продуктивнішим, ніж орієнтація на повний технологічний цикл, є акцент на створенні великосерійних промислових потужностей, спеціалізація на конкретних стадіях і видах оброблення.

Тому для України такими вторинними факторами, які можна використати з метою оптимізації участі в системі міжнародної торгівлі, є наявні, значною мірою вже орієнтовані на експорт підгалузі машинобудування, хімічного, текстильного, харчового та інших видів виробництва. Іншими словами, на сучасному етапі йдеться передусім про більш ефективне використання вже створених матеріальних об'єктів виробничої інфраструктури, які потребують зазвичай значних інвестицій у модернізацію, всебічний розвиток як сумісних, так і більш спеціалізованих промислових потужностей.

З допомогою цього підходу необхідно подолати таку рису експортно-імпоротної діяльності країни, як висока концентрація у товарній структурі продукції невеликої кількості галузей.

У структурі імпорту домінують газ, нафта і нафтопродукти, які ввозяться переважно з країн СНД (це пояснюється не тільки енергомісткістю вітчизняного виробництва, але й фінансовою дефіцитністю економіки, через що імпорт товарів некритичного характеру є значно лімітованим).

Експорт України є типовим для індустріально-аграрної країни. Так, у галузевому аспекті переважна частина експорту припадає на лімітовані галузі – металургійну, металообробну, хімічну й нафтохімічну промисловість, машинобудування, а також на агропромисловий комплекс. Щоправда, протягом останніх років у структурі експортно-імпоротної діяльності має місце диверсифікація, однак до радикальних змін поки що не дійшло.

Структуру експорту й імпорту України за товарними групами наведено в табл. 5.1, 5.2, показано на рис. 5.1, 5.2.

Майже 2/3 загального товарного експорту і 3/4 імпорту припадають на десять товарних позицій.

Галузева обмеженість експорту є типовою не тільки для країн, що розвиваються, і тих, що мають перехідну економіку, але й навіть для деяких країн на початкових етапах економічного буму. Разом з тим Україна має дещо специфічну ситуацію.

Таблиця 5.1

Товарна група	Обсяг експорту, млн дол. США	Частка від загального обсягу, %
Готові харчові продукти, жири та олії	7705,374	11,2
Продукція хімічної і пов'язаних з нею галузей промисловості	5058,92	7,4
Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	5963,468	8,7
Механічне обладнання, машини й механізми	7026,671	10,2
Мінеральні продукти	7650,417	11,1
Продукти рослинного походження	9213,9	13,4
Недорогоцінні метали та вироби з них	18889,85	27,5
Інше	7271,329	10,6

Таблиця 5.2

Товарна група	Обсяг експорту, млн дол. США	Частка від загального обсягу, %
Полімерні матеріали, пластмаси й каучук	4467,131	5,3
Недорогоцінні метали і вироби з них	5238,914	6,2
Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	8067,049	9,6
Продукція хімічної промисловості та інших галузей, пов'язаних з нею	8586,39	10,2
Механічне обладнання, машини й механізми	13178,67	15,6
Мінеральні продукти	27542,3	32,7
Інше	17203,19	20,4
Усього	84283,65	100,0

Якщо моноекспортна спеціалізація видобувних країн (ОПЕК – на продажах нафти, Чилі – деяких видах руд), успішних трансформаційних країн (Китай – на продукції легкої промисловості), деяких країн, які не належать до економічно розвинутих (Єгипет, Індія – також на легкій промисловості), залежить переважно від власних ресурсів, то експорт України значною мірою – від імпорту. Ідеться про те, що виробництво

продукції металургії, примітивне металооброблення, аграрна продукція є надзвичайно енергомісткими, отже, потребують закупівель газу й нафти.



Рис. 5.1



Рис. 5.2

Основними зовнішньоекономічними партнерами з експортно-імпортних операцій для України є Росія, інші країни СНД, Європа й Азія (рис. 5.3, 5.4, табл. 5.3).

Таблиця 5.3

Країни	Експорт		Імпорт		Сальдо, млн дол. США
	млн дол. США	%	млн дол. США	%	
Країни СНД, за винятком Російської Федерації	25302,6	29,3	34452,6	30,7	-9149,9
Російська Федерація	17631,7	20,4	27418,3	24,5	-9786,5
Європа	17424,0	20,2	27556,0	24,6	-10132,0
Азія	17676,8	20,5	17132,7	15,3	544,2
Африка	5638,2	6,5	851,3	0,8	4786,9
Америка	2607,3	3,0	4453,2	4,0	-1845,9
Австралія і Океанія	50,9	0,1	195,7	0,2	-144,8
Усього	86331,7	100,0	112059,7	100,0	-25728,1



Рис. 5.3





Рис. 5.4

Відтак у перспективній моделі національної спеціалізації має враховуватися завдання соціального розвитку за умов технологічного прогресу, той науково-технічний потенціал, який створено в Україні, а також інтелектуальні, творчі можливості людей. З цими галузевими цілями пов'язане прискорення розвитку виробництва композитних і корозійно стійких матеріалів, засобів зв'язку, продукції на базі інформаційних, телекомунікаційних і лазерних технологій, устаткування для видобування рідкісноземельних матеріалів та інших корисних копалин, зварювання й виробництва нових технологічних матеріалів і будівельних конструкцій, а також інших видів виробництва, у яких виявилось або потенційно може виявитися технологічне лідерство України.

Ключове значення міжнародної торгівлі для України зумовлюється тим, що ефективні динамізація розвитку й модернізація економіки, структурна реформа і залучення масштабних іноземних інвестицій, новітніх технологій можливі лише за умови формування розвитку спеціалізованого виробництва в країні, органічного входження України в систему глобального розподілу праці.

Коли йдеться про участь тієї або іншої країни в міжнародній торгівлі, виникає потреба в оцінюванні широкого комплексу геополітичних, історико-державних факторів експортно-імпоротної діяльності, тих налагоджених міжнародних каналів збуту й закупівлі продукції, які обслуговують товарний обмін країни із зовнішнім світом.

У перші місяці української незалежності було проголошено принцип багатовекторності зовнішньої політики, зокрема міжнародної торговельної діяльності держави. Це було пов'язано з прагненням дистанціюватися від пострадянського простору і передусім протидіяти спробам Росії зберегти контроль над колишніми республіками СРСР. Крім того, нереальними здавалися ідеї інтеграції до європейської спільноти, отже, головним гаслом міжнародної економічної орієнтації ніщо інше, власне, і бути не могло.

Водночас проголошувалася і пріоритетність відносин з найближчими сусідами, що, з одного боку, було цілком природним, а з іншого – захищувало Росію і решту країн до розряду «звичайних сусідів».

Узагалі ж активними торговельними партнерами, що є безпосередніми географічними сусідами, з якими Україна має сухопутний кордон або прямий доступ до відкритих чорноморських портів, є крім країн СНД (Молдова, Білорусь, Росія, Грузія) колишні сателіти СРСР по Східному блоку (Польща, Словаччина, Угорщина, Румунія, Болгарія), а також Туреччина.

Термін «близьке зарубіжжя», який увійшов до українського політико-економічного лексикону, означає саме держави СНД. Однак в межах цього блоку є й держави, з якими Україна має тісні торговельно-економічні контакти, і країни, рівень і обсяги співробітництва з якими є мінімальними.

Крім того, у самому СНД простежується тенденція до формування біполярної структури. Створення об'єднання ГУУАМ (Грузія, Україна, Узбекистан, Азербайджан, Молдова) при лідерстві України і підтримці інших країн об'єднання, а також Митного союзу й військово-політичних блоків на чолі з РФ (партнери в окремих напрямках такого блокування – Білорусь, Казахстан, Киргизстан, Таджикистан, Вірменія) є наочним свідченням розшарування інтересів держав Співдружності й переважно політичної природи цього об'єднання і його завдання сприяти їх м'якому «розлученню».

Отже, основним змістом позиції України щодо формування торговельних режимів на пострадянському просторі зі своєю участю є встановлення режиму зони вільної торгівлі у відносинах як з окремими країнами, так і з економічними об'єднаннями світу, блоками держав. Це ж саме завдання можна розглядати і стосовно групи країн СНД. Необхідність утворення зони вільної торгівлі СНД пов'язана з тим, що економіки колишніх республік СРСР розвивалися як частини єдиного господарського комплексу, а товари, які вони виробляли, часто не тільки не конкурували між собою, а виготовлялися відповідно до планової моделі спеціалізації і

кооперування. Зараз також функціонує інфраструктура взаємних поставок, передусім транспортна мережа.

## **5.6. Україна і Світова організація торгівлі**

Світова організація торгівлі (WTO, World Trade Organization) – головний міжнародний регулятор світової торгівлі, метою якого є лібералізація міжнародної торгівлі, усунення дискримінаційних перешкод на шляху потоків товарів і послуг, вільний доступ до національних ринків і джерел сировини. Членами цієї міжнародної організації є 159 країн, частка у світовій торгівлі становить близько 95 %.

Основні принципи діяльності СОТ: режим найбільшого сприяння; національного режиму; захисту національної промисловості; утворення стійкої основи торгівлі; сприяння справедливій конкуренції; дій у надзвичайних ситуаціях; регіональних торговельних домовленостей.

Світова організація торгівлі є напівзакритою організацією, оскільки вступ до неї обмежено досить жорсткими умовами як економічного, так і політичного характеру. Кожен новий член СОТ отримує суттєві пільги на світовому ринку. Приєднання до СОТ для України має стратегічне значення з огляду на два важливі фактори: передумова для подальшої поступової інтеграції України в європейські й світові процеси і структури; системне реформування національної економіки згідно з принципами лібералізації і відкритості ринку.

Членство України в СОТ має такі потенційні переваги: зменшення тарифних і нетарифних обмежень для українських товарів майже на всіх світових ринках; можливість змінити структуру експорту в бік збільшення частки високотехнологічної продукції; кількісне і якісне поліпшення української торгівлі; забезпечення справедливого вирішення торговельних спорів; застосування антидемпінгових і компенсаційних заходів з метою захисту внутрішнього ринку; уведення тимчасових обмежень імпорту у випадках виникнення проблем з платіжним балансом; подальша інтеграція до міжнародної ринкової економіки, створення правових засад для стабільного й передбачуваного ведення підприємницької діяльності й міжнародної торгівлі; збільшення обсягів надходжень прямих іноземних інвестицій у 1,5 – 2 рази; спрощення умов доступу до ринків країни-членів, що входять до Світової організації торгівлі; сприяння вирішенню торговельних спорів; збільшення надходжень до Державного бюджету; доступ до ширшого асортименту товарів і послуг.

Процес приєднання України до системи ГАТТ–СОТ розпочався 17 грудня 1993 р., коли до Секретаріату ГАТТ було подано офіційну заяву

Уряду України про намір приєднатися до ГАТТ. Наступним кроком відповідно до процедури приєднання стало подання 28 червня 1994 р. Меморандуму про зовнішньоторговельний режим України на розгляд до Робочої комісії щодо заяви України про приєднання до ГАТТ. 1997 року розпочався процес двосторонніх переговорів з країнами-членами СОТ.

16 травня 2008 року Україна стала 152-м членом Світової організації торгівлі, успішно завершивши багаторічний переговорний процес. За чотирнадцять років переговорів Україна пройшла складний шлях економічних і структурних реформ, трансформації від адміністративно-планової до ринкової економіки. Було завершено двосторонні переговори щодо доступу до ринків товарів і послуг з 52 країнами-членами СОТ, прийнято понад 50 законів, необхідних для адаптації українського законодавства до вимог Світової організації торгівлі.

Членство в СОТ потенційно відкрило для України широкі можливості прискорення розвитку національної економіки завдяки створенню стабільного конкурентного внутрішнього ринку, впровадженню єдиних правил регулювання економічної діяльності.

Світова економічна криза 2008–2009 років суттєво зменшила позитивний очікуваний ефект від членства України в СОТ. Проте вступ до організації приніс позитивні наслідки, зокрема це дало змогу провести переговори щодо асоціації з Європейським Союзом і укласти договори про зону вільної торгівлі з деякими країнами.

За 2008–2012 роки обсяг експорту українських товарів збільшився на 39,7 %, імпорту – на 39,5 %. Найбільшу користь від членства в СОТ отримав аграрний сектор – обсяг його експорту збільшився в 2,5 рази. Також збільшився експорт продукції машинобудування (80 %) і мінеральної продукції (79 %).

## 6. МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ОБМІН

### 6.1. Зміст і характер технологічних знань у світовій економіці

Технологія і технологічні знання мають важливе значення в розвитку економіки кожної держави і світу в цілому. *Технологія* – це спосіб або метод виробництва продуктів чи послуг, спосіб поєднання факторів виробництва, спосіб і метод керування, що базується на застосуванні науково-технічних знань.

Міжнародні документи ООН трактують поняття «технологія» як набір конструкторських рішень, методів і процесів виробництва товарів і надання послуг; матеріалізовану або упредметнену технологію (машини, устаткування і т.д.).

*Міжнародна передача технологій (international technology transfer)* – міждержавне переміщення науково-технічних досягнень на комерційній або безоплатній основі. *Міжнародна передача знань і технологій* – сукупність економічних відносин різних країн щодо передачі науково-технічних досягнень.

У міжнародній торгівлі технологічні знання реалізуються у такому вигляді:

- *технології* – патенти, ліцензії, ноу-хау та ін.;
- *носії технології* – товари, капітал, праця, земля, послуги.

Основними центрами концентрації світових технологічних знань і ресурсів є США, Японія і країни Західної Європи. Останнім часом спостерігається збільшення кількості науково-технічних працівників і зміцнення позицій у високотехнологічних і наукомістких сферах країн, що донедавна вважалися країнами «третього світу».

### 6.2. Теорії впливу науково-технічних нововведень на конкурентоспроможність національної економіки і міжнародну торгівлю

Визначення факторів впливу науково-технічних нововведень на рівень конкурентоспроможності окремо взятої країни здійснюється на основі низки теорій і моделей.

*За теорією технологічних відмінностей* основою міжнародної торгівлі є відмінності країн у забезпеченості технологією, навіть при однаковому наповненні іншими факторами. Якщо технологію розглядати як один із факторів виробництва, то справджується класична теорія співвідношення факторів виробництва, проте в ній не враховується вплив фактора зміни технології в часі.

За моделлю технологічного розриву основою міжнародної торгівлі є технологічний розрив (рис. 6.1).

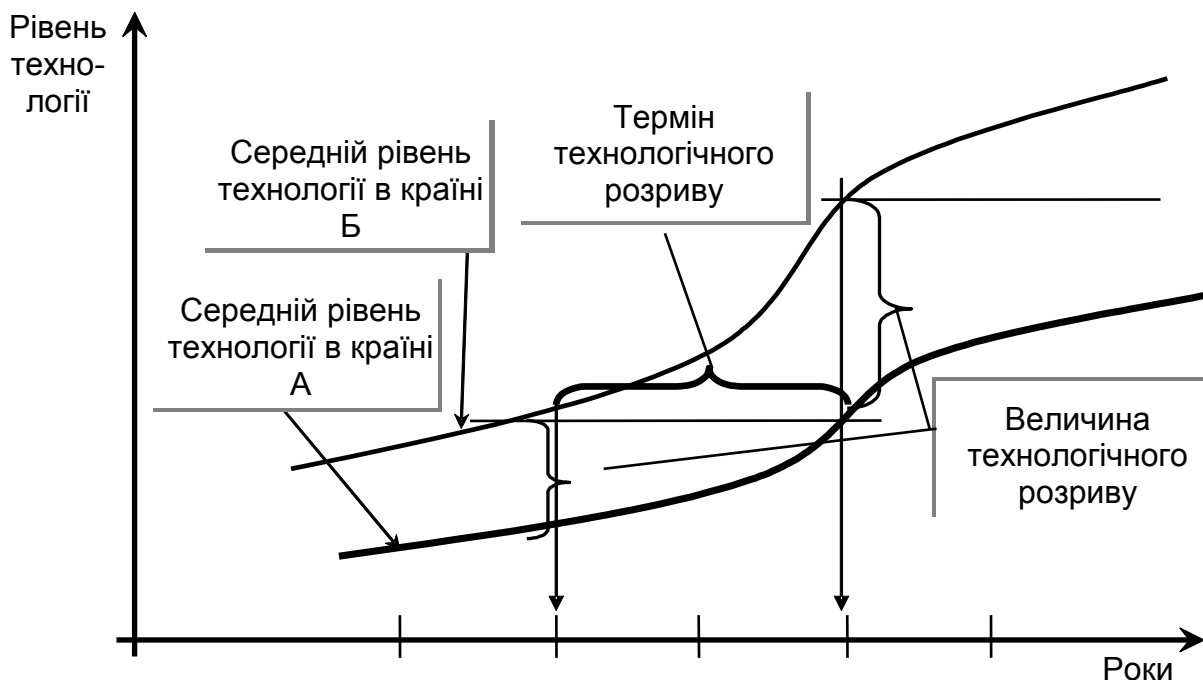


Рис. 6.1

За моделлю життєвого циклу продукту основою міжнародної торгівлі є динамічні відмінності в технологічних рівнях окремих країн. Ці країни спеціалізуються на виробництві й експорті технологічно нових товарів, тоді як інші – вже відомих товарів.

Згідно з теорією життєвого циклу товару (ЖЦТ) товар проходить п'ять стадій в міжнародній торгівлі: *нового продукту*; *зростання продукту*; *зрілості товару*; *спаду у виробництві товару*; *припинення внутрішнього виробництва товару*.

З моделі наукомісткої спеціалізації випливає, що розвинені країни, які мають потужні науково-технічну й виробничу бази, повинні виробляти й експортувати науко- і капіталомісткі товари й технології, а країни, що розвиваються, – ресурсо- і трудомісткі.

За моделлю економії на масштабах виробництва передбачається, що в країнах з містким внутрішнім ринком мають розміщуватися виробництва, які дають економічний ефект при збільшенні їх масштабів.

За моделлю внутрішньогалузевої торгівлі міжнародна торгівля готовими продуктами є найбільш ефективною між тими країнами, які мають незначну різницю у показнику національного доходу на душу населення, і характеризуються схожими структурами попиту.

### **6.3. Розроблення і реалізація міжнародних цільових комплексних програм**

Програмно-цільовий метод планування реалізується через цільові комплексні програми (ЦКП) – документи, у яких містяться визначені за ресурсами, виконавцями і термінами здійснення комплекси заходів, спрямованих на досягнення певних цілей. Цілі, на які має бути спрямовано ЦКП, обумовлені стратегією соціально-економічної політики держави, наявністю певної конкретної соціально-економічної проблеми або кількох суміжних.

За рівнем, складом, сферою впливу і реалізації вирізняють: міждержавні, державні, міжгалузеві, галузеві, міжрегіональні, регіональні, локальні цільові комплексні програми.

За характером і специфікою проблем і цілей розрізняють такі програми: соціально-економічні, виробничі, науково-технічні, спрямовані на розвиток наукових досліджень, вирішення проблем розроблення і впровадження в практику новітньої техніки і технології; екологічні, інституціональні, регіональні.

За термінами виконання програми поділяють на довготермінові (5–10 років); середньотермінові (1–5 років); короткострокові (до 1 року).

Стани, через які проходить ЦКП, називають етапами ЦКП (зі свого боку, кожен етап може підрозділятися на стадії):

1-й етап. Відбір переліку проблем, що підлягають програмному розв'язанню.

2-й етап. Формування й видача вихідного завдання на розроблення програми.

3-й етап. Розроблення проекту програми.

4-й етап. Затвердження програми.

5-й етап. Реалізація програми.

6-й етап. Звіт про виконання програми.

Звіт про виконання ЦКП є складовою частиною контролю – процесу забезпечення досягнення цілей програми. Метою контролю є сприяння тому, щоб фактичні результати якомога більше відповідали завданням (цілям) програми. За часом здійснення ЦКП вирізняють поточний, запобіжний і завершальний види контролю.

Для наукомісткої, високотехнологічної сфери діяльності характерним є швидке змінення конкурентного середовища, технологій, рівня попиту тощо. Для підвищення рівня ефективності реагування на зміни використовуються адаптивні структури керування, наприклад матричні.

Матрична структура керування дає змогу поєднувати лінійно-функціональну структуру з керуванням роботами з реалізації спеціальних проектів (програм) на термін їх виконання. У такій системі керування підвищується значення горизонтальних зв'язків. Керівники проекту (досвідчені фахівці) мають проектні повноваження (організаційно-

розпорядчі, фінансові важелі) і відповідають за інтеграцію всіх видів діяльності, які пов'язані з реалізацією певного проекту. Основний недолік матричної структури – її складність. Накладення горизонтальних і вертикальних зв'язків розпоршує відповідальність за виконання робіт.

#### **6.4. Технологія і правові форми її захисту**

Міжнародна діяльність і правовий захист технологічних знань в Україні визначено Законом про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій. Міжнародне правове поле прописано в Угоді СОТ про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС/TRIPS – Trade-related aspects of intellectual property rights). За означенням, яке прописано в Угоді ТРИПС, інтелектуальною власністю вважаються: авторські права, торгові марки, географічні назви, що використовуються для найменування товарів, промислові зразки (дизайн), топології інтегральних мікросхем, а також нерозкрита інформація, наприклад комерційна таємниця.

Основні положення цієї угоди поділяються на п'ять груп: основні принципи і загальні зобов'язання; мінімальні стандарти захисту; антиконкурентна практика через договірні ліцензії; внутрішні процедури і засоби для здійснення прав інтелектуальної власності; перехідні домовленості стосовно виконання правил на національному рівні.

Світовий ринок технологій можна поділити на чотири сегменти: ринок патентів і ліцензій; ринок наукомісткої і високотехнологічної продукції; ринок високотехнологічного капіталу; ринок науково-технічних фахівців. До правових форм захисту технологій належать: патент, ліцензія, копірайт, торгова марка. Форми передачі технологій: патентна угода, ліцензійна угода, «ноу-хау», інжиніринг.

#### **6.5. Міжнародна торгівля ліцензіями**

Ліцензія продається на основі ліцензійної угоди, у якій зазначається вид ліцензії. Існують кілька видів ліцензій (рис. 6.2).

Ціна ліцензії на основі розміру прибутку ліцензіата розраховується з того, що розмір виплат ліцензіару визначається як частка прибутку від виготовлення і реалізації продукції за ліцензією. При цьому частка ліцензіара коливається у межах від 10 до 50 % від прибутку ліцензіата і залежить від кількох цінотворних чинників. Якщо виробництво є непідготовленим, то частка ліцензіара становить близько 20 %, а якщо об'єктом є промислово освоєний виріб, то коливається в межах 35–50 %.

Розрахунок ціни ліцензії на базі роялті визначається у ліцензійних угодах і встановлюється у відсотках від вартості чистих продажів ліцензійної продукції (її собівартості, валового прибутку):



$$C_p = \frac{R}{S} 100\%, \quad (6.1)$$

де  $C_p$  – ставка роялті;  $R$  – річна сума роялті;  $S$  – річна вартість чистого продажу за відрахунком непрямих податків і становить 2–10 % або визначається з розрахунку на одиницю продукції, що випускається.

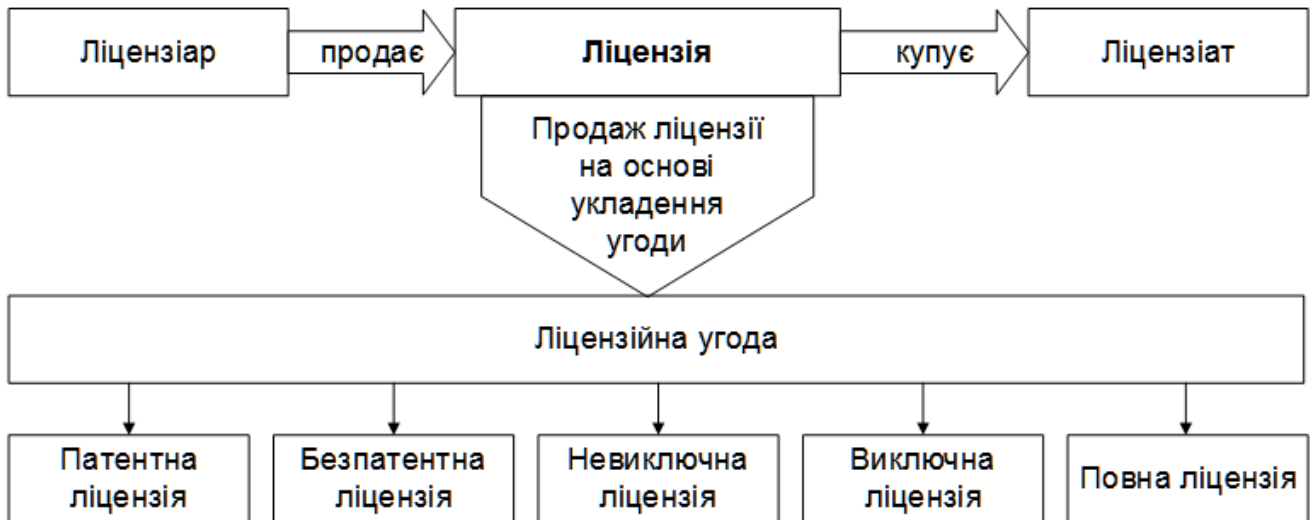


Рис. 6.2

Ціну ліцензії можна визначити за формулою

$$C_{л} = \sum_{i=1}^T V_i Z_i R_i, \quad (6.2)$$

де  $V_i$  – обсяг випуску продукції;  $Z_i$  – ціна одиниці продукції;  $R_i$  – розмір роялті;  $T$  – розрахунковий термін угоди.

Ціною ліцензії є ліцензійні платежі – винагорода ліцензіара, яка виплачується ліцензіатом за використання предмета угоди. Ліцензійні платежі поділяються на роялті, паушальні платежі, участь у прибутку, участь у власності.

## 6.6. Міжнародний інжиніринг і реінжиніринг бізнес-процесів

Міжнародна торгівля інжиніринговими послугами складається з передпроектних, проектних і післяпроектних послуг.

У процесі реалізації інжинірингових послуг можливі такі форми кооперації праці: заснування нової компанії як результат злиття декількох підприємств, поглинання однієї фірми іншою, створення спільних підприємств на основі довготермінових договорів; формування різного типу об'єднань для виконання короткотермінових проектів (або одного проекту); укладення угод про співробітництво.

Особливості ринку інжинірингових послуг:

- інжиніринг є непрямомою формою передачі технології;
- інжинірингові послуги пов'язані з підготовкою і забезпеченням процесу виробництва й реалізації продукції;
- інжиніринг має комерційні якості;
- інжинірингові послуги є відтворюваними.

З практики виробничо-комерційної діяльності випливає, що модернізація існуючої системи керування зовнішньоекономічною діяльністю є неефективною без *реінжинірингу бізнес-процесів*. Реінжиніринг можна здійснити внутрішньо, з використанням власного потенціалу, ресурсів і фахівців. Інший шлях полягає у залученні до цих процесів спеціалізованих компаній, що надають консультаційні послуги, здійснюють монтажні роботи, сервіс. При реінжинірингу бізнес-процесів насамперед формулюються основні проблеми і потреби бізнесу, створюються моделі бізнес-процесів, що містять події і послідовність виконання операцій.

Перспективним інструментом реінжинірингу господарського процесу є *менеджмент потоку робіт (Workflow Management)*, який являє собою керування інформаційною логістикою на базі комп'ютерних технологій.

## **6.7. Економічне оцінювання міжнародної передачі технологій**

Міжнародна передача технологій складається з двох потоків – експорту й імпорту технологій.

Економічна доцільність експорту технології розглядається з таких позицій:

- можливість доступу до інших технологічних знань;
- форми змагання за товарні ринки;
- способи обійти ускладнення при експорті певного товару;
- джерела одержання доходів;
- методи установлення контролю над зарубіжною фірмою через умови ліцензійної угоди.

Економічна доцільність імпорту технології полягає в такому:

- забезпечення використання національного капіталу і зайнятості робочої сили;
- можливість доступу до нововведень світового технічного рівня;
- засоби економії витрат на науково-дослідні й дослідно-конструкторські роботи (НДДКР);
- методи зменшення валютних витрат на товарний імпорт;
- умови зростання експорту продукції, що випускається за зарубіжними технологіями.

Міжнародну передачу технологій оцінюють за такими економічними показниками:

– відношення обсягів експорту до імпорту технологій:

$$V_{ei} = V_{екс} / V_{імп}; \quad (6.3)$$

– обсяги міжнародної торгівлі технологіями по країнах (групах країн):

$$V_{гр.країн} = \Sigma(V_{екс} + V_{імп}); \quad (6.4)$$

– обсяги міжнародної торгівлі за формами передачі технологій:

$$V_{форми} = \Sigma(V_{екс} + V_{імп}); \quad (6.5)$$

– динаміка (темпи зростання) міжнародної передачі технологій:

$$k_{п.техн} = (V_{екс(T)} + V_{імп(T)}) / (V_{екс(T-1)} + V_{імп(T-1)}). \quad (6.6)$$

де  $V_{екс}$  – обсяги експорту технологій у вартісному виразі;  
 $V_{імп}$  – обсяги імпорту технологій у вартісному виразі;  
 $V_{екс(T)}$  – обсяги експорту технологій за поточний період;  
 $V_{імп(T)}$  – обсяги імпорту технологій за поточний період;  
 $V_{екс(T-1)}$  – обсяги експорту технологій за попередній період;  
 $V_{імп(T-1)}$  – обсяги імпорту технологій за попередній період.

Використовується показник *технологічної місткості торгівлі*, який відображає частку витрат на НДДКР в обсязі виробництва й міжнародної торгівлі товарами окремих галузей:

$$K_{НДДКР} = C_{НДДКР} / V_N, \quad (6.7)$$

де  $C_{НДДКР}$  – витрати на НДДКР;  
 $V_N$  – обсяги міжнародної торгівлі у вартісному виразі.

## 7. МІЖНАРОДНА ТОРГОВА ПОЛІТИКА

### 7.1. Суть міжнародної торгівлі

Зовнішня торгівля (ЗТ) є важливою й історично першою формою міжнародних економічних відносин, яка являє собою обмін товарами й послугами між державно оформленими національними господарствами. Це – торгівля однієї країни з іншими країнами світу, що складається з ввозу (імпорту) і вивозу (експорту) товарів. У сукупності зовнішня торгівля різних країн утворює міжнародну торгівлю.

У сучасних умовах у міжнародній торгівлі беруть участь усі суб'єкти світового господарства. Її основою є міжнародний поділ праці. Розвиток міжнародної спеціалізації виробництва й поглиблення розподілу праці (у вигляді загального, часткового й одиничного) породжує різноманітність форм і напрямків міжнародної торгівлі. Глибокий вплив на неї справляє науково-технічна революція, завдяки якій прискорилися якісні перетворення всіх елементів продуктивних сил і зрушення в географічній і товарній структурі світових товаропотоків.

Місце міжнародної торгівлі в системі міжнародних економічних відносин визначається тим, що, по-перше, через неї реалізуються результати всіх форм світогосподарських зв'язків – вивіз капіталу, виробнича кооперація, науково-технічне співробітництво; по-друге, розвиток міжнародної торгівлі товарами визначає динаміку міжнародного обміну послугами; по-третє, зростання й поглиблення міжрегіональних і міждержавних взаємозв'язків є важливою передумовою міжнародної економічної інтеграції; по-четверте, міжнародна торгівля сприяє подальшому поглибленню міжнародного поділу праці й інтернаціоналізації господарських зв'язків.

### 7.2. Види сучасної міжнародної торгівлі

Для сучасної міжнародної торгівлі характерною є різноманітність її видів, які можна систематизувати за такими ознаками:

#### 1. Специфіка об'єкта:

##### а) торгівля товарами:

- сировиною;
- паливом;
- продовольством;
- напівфабрикатами;
- готовими виробами (виробничого і невиробничого призначення);

##### б) торгівля послугами:

- виробничими;
- транспортними;

- експедиторськими;
- консультаційними;
- консигнаційними;
- посередницькими;
- туристичними;
- маркетинговими;
- обліковими;
- орендними;
- ліцензійними;
- іншими послугами.

## 2. Специфіка взаємодії суб'єктів:

а) традиційна (проста) торгівля – експортні й імпортні операції товарів і послуг, які не зумовлені коопераційними зв'язками й зобов'язаннями щодо збалансованого обміну товарів;

б) торгівля кооперованою і спеціалізованою продукцією, що здійснюється на основі довготермінових угод;

в) зустрічна (компенсаційна) торгівля – торгівля, що ґрунтується на зустрічних зобов'язаннях експортерів із закупівлі у імпортерів частини або повністю експортованих товарів.

## 3. Специфіка регулювання:

а) звичайна торгівля й відповідний торговельний режим виникають в умовах відсутності торговельних, торговельно-економічних угод і домовленостей між країнами; крім підвищеної ставки митного оподаткування, у торговельних відносинах за умовами звичайної торгівлі застосовуються й жорсткіші інструменти регулювання товарних потоків – кількісні обмеження, адміністративні формальності, звичайна (непільгова) система оподаткування імпортних товарів тощо;

б) при торгівлі за режимом найбільшого сприяння передбачається, що держави, які домовляються, на взаємній основі надають одна одній привілеї і пільги щодо ставок мита і митних зборів, а також інших правил і механізмів здійснення зовнішньоторговельних операцій; режим найбільшого сприяння є одним із головних принципів діяльності країн, що приєдналися до ГАТТ–СОТ;

в) дискримінаційна торгівля виникає внаслідок застосування в торговельно-економічних відносинах жорстких обмежувальних заходів (ембарго, торговельний бойкот, торговельна блокада) або інших інструментів, що дискримінують права торговельного партнера;

г) при преференційній торгівлі передбачається надання однією державою іншій на взаємній основі або в односторонньому порядку пільг у торговельному режимі; особливу групу утворюють преференції, які застосовуються стосовно країн, що розвиваються.

У сучасних умовах особливої уваги потребує зустрічна торгівля, основними різновидами якої є такі:

1) товарообмінні операції та компенсаційні угоди на безвалютній основі:

- а) угоди з єдиноразовою поставкою:
  - бартерні угоди;
  - пряма компенсація;
- б) угоди з тривалими термінами виконання:
  - глобальні угоди;
  - базові угоди;
  - угоди про товарообмін на основі листа зобов'язання;
  - протоколи;

2) компенсаційні угоди на комерційній основі:

- а) короткочасні компенсаційні угоди:
  - часткова компенсація;
  - повна компенсація;
  - тристороння компенсація;
  - короткочасні зв'язані угоди;
- б) зустрічні закупівлі:
  - паралельні угоди;
  - джентльменські угоди;
  - угоди із доданням фінансових зобов'язань;
- в) довготермінові авансові закупівлі;

3) компенсаційні угоди на основі домовленостей про виробниче співробітництво:

а) великомасштабні довготермінові компенсаційні угоди із зворотною закупівлею товарів:

- угоди із зобов'язаннями щодо компенсації вартості обладнання, яке поставляється;
- угоди із зобов'язаннями щодо компенсації закупівель за ціною, що дорівнює або є нижчою за вартість обладнання, яке поставляється;

б) угоди про розподіл продукції;

в) угоди «розвиток-імпорт».

### 7.3. Методи міжнародної торгівлі

Метод торгівлі – це засіб здійснення торговельного обміну (торговельної операції або торговельної угоди). У міжнародній торговельній практиці використовуються два основні методи торгівлі:

– торгівля напряму (здійснення операції безпосередньо між виробником (А) і споживачем (В)):



– через посередників (П):



При торгівлі без посередників виникає певна фінансова користь, оскільки зменшуються витрати на суму комісійної винагороди посереднику, ризик і залежність результату комерційної діяльності від можливої недбалості або недостатньої компетенції посередницької організації. Цей метод також дає змогу постійно знаходитися на ринку, урахувувати його зміни і своєчасно на них реагувати. Водночас при застосуванні торгівлі без посередників передбачається наявність комерційної кваліфікації і торгового досвіду. У протилежному випадку фінансові витрати не тільки не зменшаться, але й можуть сильно збільшитися. Крім того, міжнародна торгівля порівняно з внутрішньою є більш ризикованою, що обумовлено економічними, політичними, правовими й соціальними умовами в різних країнах, їхніми традиціями і звичаями, а також великими відстанями між партнерами. Унаслідок цього часто буває доцільним, а іноді просто необхідним використання посередників для проведення міжнародних торговельних операцій.

Переваги залучення посередників:

- підвищення оперативності збуту;
- підвищення прибутку завдяки прискоренню обігу капіталу;
- посередники знаходяться ближче до покупця, тому оперативніше реагують на зміни в ринковій кон'юктурі, це дає змогу реалізувати товар на більш сприятливих для експортера умовах;
- підвищення конкурентоспроможності товарів завдяки можливості здійснення післяпродажного сервісу;
- посередники є джерелом первинної інформації щодо рівня якості й конкурентоспроможності товарів.

У межах торгівлі через посередників визначають такі види посередницьких операцій і відповідні їм види угод:

- операції з перепродажу (договір купівлі–продажу) – посередник (покупець, дистриб'ютор, дилер) викуповує товар у виробника за свій рахунок і підписує угоди від свого імені;
- комісійні операції (договір комісії, договір консигнації) – посередник не викуповує товар у виробника, а підписує угоди від свого імені, але за рахунок виробника, і за це отримує винагороду (до 10 % від суми угоди); посередники мають назву «комісіонер», «консигнатор»;
- агентські операції (агентські угоди) – одна сторона доручає іншій (агенту) виконувати дії, пов'язані з продажем (частіше за все) або купівлею товарів, а також з пошуком замовників і виконавців для надання тих чи інших послуг на певній території в певний термін за рахунок і від імені виробника (принципала); посередників при цьому називають «агенти-повірені», «торговельні агенти»;

– брокерська операція – посередником є спеціалізований професійний агент, що працює на одному сегменті й виконує контракт між продавцем і покупцем і за цю послугу отримує винагороду до 2–3 %, підписувати угоду при цьому не має права, їх називають «агент-представник», «брокер», «маклер».

Зазвичай посередницькі операції виконують такі посередники:

- торгові дома;
- експортні фірми;
- імпорتنі фірми;
- оптові фірми;
- роздрібні фірми;
- дистриб'ютори;
- комісійні фірми;
- агенти;
- брокери;
- фектори тощо.

Сучасними особливостями діяльності посередницьких фірм в МТ є такі:

- укрупнення, транснаціоналізація;
- спеціалізація (за товарами, видами діяльності, послугами, угодами);
- підпорядкування невеликих посередницьких фірм крупним виробникам;
- підпорядкування малих і середніх виробників крупним торговельно-посередницьким корпораціям.

Серед посередників можна виокремити так званих інституціональних посередників, до яких належать товарні біржі, аукціони й міжнародні торги (тендери).

#### **7.4. Регулювання міжнародних торговельних відносин**

Розрізняють такі види державного регулювання міжнародної торгівлі:

- 1) одностороннє;
- 2) двостороннє;
- 3) багатостороннє.

Одностороннє регулювання полягає у застосуванні методів впливу урядами країн в односторонньому порядку без узгодження або консультацій з торговими партнерами. Такі заходи вживають здебільшого під час загострення політичних відносин.

При двосторонньому регулюванні передбачається, що заходи торгової політики попередньо узгоджуються країнами-торговими партнерами. Кожна зі сторін попереджує свого торгового партнера про вживання будь-яких заходів, які зазвичай не вносять суттєвих змін у торгові відносини, а лише сприяють їм.



При багатосторонньому регулюванні передбачається узгодження і регулювання торгової політики багатосторонніми угодами.

Найважливіше значення в регулюванні торгово-економічних відносин країн світової співдружності має Генеральна угода про тарифи і торгівлю (ГАТТ).

Залежно від масштабів втручання в міжнародну торгівлю розрізняють протекціоністську торгову політику і політику вільної торгівлі.

Вільна торгівля (free trade) – політика мінімального державного втручання в зовнішню торгівлю, що розвивається на основі вільних ринкових сил попиту і пропозиції. Така політика базується на усуненні будь-яких перешкод для ввезення й вивезення іноземних і вітчизняних товарів. Митні органи виконують лише реєстраційні функції. Цю політику проводять країни з високим рівнем розвитку продуктивних сил, що дає змогу місцевим підприємцям витримувати конкуренцію.

Протекціонізм (protectionism) – державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом використання тарифних і нетарифних інструментів торговельної політики.

Проводячи політику протекціонізму, держава захищає національних виробників, стимулює розвиток національного виробництва. З іншого боку, така політика може призвести до застійних явищ, оскільки послаблюються стимули до технічного прогресу, що, зі свого боку, призводить до зниження конкурентоспроможності національних товарів. При такій політиці посилюється нелегальне ввезення товарів контрабандою. Крім того, торгові партнери можуть вжити відповідних заходів щодо експорту товарів тієї країни, що завдасть їй економічні збитки. Протекціонізм переважає в зовнішньоторговельній політиці країн, що розвиваються.

Вирізняють декілька форм протекціонізму:

– селективний – скерований проти окремих країн або окремих видів товарів;

– галузевий – скерований на захист окремих галузей, найчастіше сільського господарства;

– колективний – проводиться об'єднаннями країн стосовно країн, які не входять у ці об'єднання;

– прихований – здійснюється методами внутрішньої економічної політики.

Стосовно того, що і для якої країни краще – політика вільної торгівлі або протекціонізм, – єдиної думки немає. Сучасний протекціонізм концентрується, в основному, у відносно вузьких галузях. Політика вільної торгівлі є привабливішою. Тому здебільшого країни проводять гнучку зовнішньоторговельну політику, використовуючи як методи протекціонізму, так і політику вільної торгівлі.

Існує кілька рівнів регулювання міжнародної торгівлі.

Фірмовий рівень – це угода між фірмами про розподіл ринку сировини, матеріалів, збуту товарів, сфер впливу, цінової політики.

Національний – при якому зовнішня торгівля кожної країни здійснюється відповідно до національно-правового забезпечення регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Міжнаціональний – виявляється в укладенні відповідних угод між державами, групами держав.

Наднаціональний – здійснюється завдяки стратегії світового співтовариства або заходів з регулювання міжнародної торгівлі шляхом створення міжнародних спеціальних інституціональних структур, відповідних угод (Всесвітні торгові організації – СОТ, міжнародна торгова палата – МТП).

Міжнародні торгові відносини регулюються з допомогою двох груп інструментів:

- тарифне регулювання;
- нетарифне регулювання.

*Тарифне регулювання міжнародної торгівлі* полягає насамперед у встановленні митних тарифів. Митний тариф (customs tariff) залежно від контексту може визначатися таким чином:

- як інструмент торгової політики і державного регулювання внутрішнього ринку країни при його взаємодії зі світовим ринком;
- перелік ставок мита, що застосовуються до товарів, які переміщуються через митний кордон, систематизований відповідно до товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності;
- конкретна ставка мита, що підлягає сплаті при вивозі або ввезенні певного товару на митну територію країни; у цьому випадку поняття митного тарифу цілком збігається з поняттям мита.

Мито (customs duty) – обов'язковий податок, що стягується митними органами при імпорті або експорті товару і є умовою імпорту або експорту.

Мито має три основні функції:

- фіскальну, що належить як до імпортного, так і до експортного мита, оскільки є однією зі статей доходної частини державного бюджету;
- протекціоністську (захисну), що належить до імпортного мита, оскільки з його допомогою держава захищає місцевих виробників від небажаної іноземної конкуренції;
- балансувальну, що належить до експортного мита, установленого з метою запобігання небажаному експорту товарів, внутрішні ціни на які з тих або інших причин є нижчими за світові.

Існує кілька класифікацій мита.

За способом стягування:

- адвалорні – нараховуються у відсотках до митної вартості товарів, що обкладаються митом (наприклад, 20 % від митної вартості);

– специфічні – нараховуються в установленому розмірі за одиницю товару (наприклад, 10 дол. за 1 г);

– комбіновані – містять обидва зазначені види митного обкладення (наприклад, 20 % від митної вартості, але не більше 10 дол. за 1 г).

*Нетарифне регулювання міжнародної торгівлі* полягає насамперед у встановленні кількісних або повних обмежень.

Кількісні обмеження (quantitative restrictions) – адміністративна форма нетарифного державного регулювання торговельного обігу, за яким визначаються кількість і номенклатура товарів, дозволених для експортування або імпортування.

Квотування (контингентування) – це обмеження щодо вартості або кількості, які вводяться на імпорт або експорт певних товарів на певний період. Квоти поділяються:

а) за напрямком дії:

– експортні – вводяться відповідно до міжнародних стабілізаційних угод, що встановлюють частку кожної країни в загальному експорті певного товару (експорт нафти з країн ОПЕК), або урядом країни для попередження вивозу товарів, які є дефіцитними на внутрішньому ринку;

– імпортні – вводяться національним урядом для захисту місцевих виробників, досягнення збалансованості торговельного балансу, регулювання попиту і пропозиції на внутрішньому ринку, а також як відповідь на дискримінаційну торговельну політику інших держав;

б) за обсягом дії:

– глобальні – встановлюються на імпорт або експорт певного товару на певний період часу незалежно від того, з якої країни його імпортують або до якої країни експортують;

– індивідуальні – встановлена в межах глобальної квота кожної країни, яка експортує або імпортує товар.

Ліцензування (licensing) – регулювання зовнішньоекономічної діяльності шляхом дозволу, який видається державними органами на експорт або імпорт товару в певній кількості за певний інтервал часу.

Ліцензії поділяються на такі:

1) разова – письмовий дозвіл терміном до одного року на імпорт (експорт), що уряд видає певній фірмі на здійснення однієї зовнішньоторговельної угоди;

2) генеральна – дозвіл на імпорт (експорт) певного товару протягом року без обмеження кількості угод;

3) глобальна – дозвіл на експорт (імпорт) певного товару в будь-яку країну світу за певний інтервал часу без обмеження кількості або вартості;

4) автоматична – дозвіл, що видається негайно після отримання від експортера (імпортера) заявки, яку не може відхилити державний орган.

«Добровільне» обмеження експорту (voluntary export restraint) – це кількісне обмеження, що базується на зобов'язанні одного з партнерів по торгівлі добровільно обмежити або не збільшувати обсяг експорту товару. Це обмеження прийнято в межах офіційної міжурядової або неофіційної угоди про встановлення квот на експорт товару.

Серед нетарифних методів регулювання основними є приховані методи, які можна назвати методами прихованого протекціонізму. Їх дуже багато, за деякими даними – до кількох сотень, однак основні з них такі:

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

- технічні бар'єри – приховані методи торговельної політики, які виникають тому, що національні технічні, адміністративні та інші норми й правила, побудовано таким чином, щоб перешкоджати ввезенню товарів із зарубіжних країн, наприклад вимоги щодо дотримання національних стандартів, спеціальних упаковок і маркування тощо;

- установа мінімальних імпорتنих цін – передбачається суворе дотримання експортером рівня цін, установлених країною-імпортером;

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

- імпортний депозит – форма задатку, який імпортер повинен внести до свого банку в національній або іноземній валюті перед закупівлею іноземного товару;

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

- компенсаційне мито – накладається на імпорт тих товарів, під час виробництва яких прямо або непрямо використовувалися субсидії, якщо їх імпорт завдає шкоди національним товаровиробникам аналогічних товарів;

- антидемпінгове мито – застосовується, якщо на територію країни товар ввозиться за демпінговими цінами.

Демпінг (dumping) – засіб фінансової нетарифної торговельної політики, що полягає в просуванні товару на зовнішній ринок завдяки зниженню експортних цін нижче за нормальний рівень, що існує в цих країнах.

Демпінг може здійснюватись за рахунок як ресурсів окремих фірм, що прагнуть опанувати зовнішній ринок своєї продукції, так і державних

субсидій експортерам. У комерційній практиці демпінг може набувати однієї з таких форм:

- спорадичний демпінг – епізодичний продаж на зовнішньому ринку надлишкових запасів товару за заниженими цінами, який відбувається тоді, коли внутрішній обсяг виробництва товару перевищує місткість внутрішнього ринку і перед компанією постає дилема: або взагалі не використовувати частину виробничих потужностей і не виробляти товар, або виробити товар і продати за нижчу, ніж внутрішня, ціну на зовнішній ринок;

- навмисний демпінг – тимчасове навмисне зниження експортних цін з метою витіснення конкурентів з ринку і наступного встановлення монопольних цін. На практиці це може означати експорт товару за цінами, нижчими за ціни свого внутрішнього ринку або навіть нижчими за витрати виробництва;

- постійний демпінг – постійний експорт товарів за цінами нижче від справедливої;

- зворотній демпінг – завищення цін на експорт порівняно з цінами продажу тих самих товарів на внутрішньому ринку (трапляється дуже рідко, зазвичай унаслідок непередбачених різких коливань курсів валют);

- взаємний демпінг – зустрічна торгівля двох країн одним і тим самим товаром за заниженими цінами (зустрічається також рідко в умовах високої монополізації внутрішнього ринку певного товару в кожній із країн).

Основою демпінгу є така ринкова ситуація, за якої еластичність попиту за ціною на внутрішньому ринку є нижчою, ніж на зовнішньому. Це дає змогу фірмам, що мають відносно монопольне становище на внутрішньому ринку, продавати свої товари за більш високими цінами, ніж на зовнішньому, де попит є більш еластичним за ціною і конкуренція більшою. Необхідними умовами для здійснення демпінгу є такі:

- ситуація недосконалої конкуренції, що давала би змогу виробнику встановлювати і диктувати ціни;

- сегментованість ринку, тобто спроможність виробника відокремити внутрішній ринок, де він продає товар за високими цінами, від зовнішнього ринку, де він це робить за більш низькими цінами. Зазвичай цьому сприяють великі транспортні витрати й установлені державою торговельні бар'єри.

Демпінг заборонено як міжнародними правилами в межах СОТ, так і національними антидемпінговими законами багатьох країн, що дають змогу застосовувати антидемпінгове мито у разі відкриття факту демпінгу.

Ставку антидемпінгового мита зазвичай визначають одним із таких засобів:

- як різницю в ціні, за якою товар реально продається на ринках країни-експортера і країни-імпортера. Якщо товар виробляється тільки на

експорт і не продається на ринку країни-експортера, то ціна на нього на внутрішньому ринку країни-імпортера порівнюється з його ціною на внутрішньому ринку будь-якої третьої країни;

– як різницю між ціною, за якою товар повинен був би продаватися на ринку країни-експортера, і ціною, за якою він реально продається на ринку країни-імпортера; потенційна ціна продажу товару на ринку експортера встановлюється на базі суми витрат виробництва, загальних витрат, прибутку з продажу на внутрішньому ринку і вартості упаковки й транспортування товару до країни-імпортера.

Антидемпінгове мито, як і звичайне, призводить до підвищення внутрішніх цін і витрат у добробуті країни. Водночас, якщо введення антидемпінгового мита змусить фірму, що здійснює демпінг, ще більше знизити експортну ціну, то країна-імпортер може одержати вигоду, як у випадку з оптимальним тарифом.

Сьогодні на регулювання міжнародної торгівлі найбільше впливає Світова організація торгівлі (World Trade Organization), яка почала свою діяльність 1 січня 1995 року на базі Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ), що була чинною до 1994 року.

Генеральна угода з тарифів і торгівлі мала велике значення в регулюванні міжнародної торгівлі і була багатосторонньою міжнародною угодою, що містила зведення правових норм, на яких базувались торговельні відносини між країнами-учасницями. Угоду було підписано в Женеві 30 жовтня 1947 року і вона набула чинності 1 січня 1948 року для 23 країн, які її підписали. 1994 року учасницями ГАТТ були 118 держав.

ГАТТ виконувала три функції:

– вплив на державну торговельну політику шляхом складання правил світової торгівлі;

– форум для переговорів з лібералізації торгівлі;

– урегулювання суперечок.

Основною метою ГАТТ було забезпечення безпеки і передбачуваності міжнародних торговельних відносин такими шляхами:

– скасування митних та інших торговельних обмежень;

– усунення всіх форм дискримінації в міжнародній торгівлі з метою підвищення рівня життя, забезпечення повної зайнятості;

– підвищення реальних доходів населення і попиту, більш ефективного використання сировини, збільшення виробництва й торговельного обміну.

До 1994 року відбулося вісім торговельних раундів, метою яких була подальша лібералізація світової торгівлі й усунення торговельних бар'єрів.

Переговори під егідою ГАТТ тільки в 60-х і 70-х роках знизили митні бар'єри з 25–30 до 3–4 % і допомогли потроїти обсяги світової торгівлі за 70–80-ті роки.

СОТ – законодавча й інституціональна основа міжнародної торговельної системи, механізм багатостороннього узгодження й урегулювання політики країн-членів у сфері торгівлі товарами й послугами, урегулювання торговельних спірних питань і розроблення стандартної зовнішньоторговельної документації.

СОТ було створено 1995 року. Угода про створення СОТ містить 29 правових документів і 25 міністерських декларацій, які визначають права й обов'язки країн у межах багатосторонньої торговельної системи, увібрали в себе все найкраще, що було досягнуто в межах ГАТТ, і додали багато нового. На 2013 рік членами СОТ є 159 країн.

Принципова різниця між СОТ і ГАТТ полягає в тому, що ГАТТ була просто зведенням правил, багатосторонньою угодою, яка мала невеликий секретаріат. СОТ є постійною міжнародною організацією, що діє на основі угоди, ратифікованої країнами-членами, і має свій секретаріат. ГАТТ як угода складалась зі сторін, які брали в ній участь, СОТ складається з країн-членів. ГАТТ початково вважалась тимчасовою угодою, що діяла б до моменту створення СОТ. СОТ – постійно діюча організація. У ГАТТ було передбачено майже тільки торгівлю товарами. На СОТ покладено функції регулювання торгівлі не тільки товарами, але й послугами, включаючи такі специфічні, як права на інтелектуальну власність. Система врегулювання спірних торговельних питань, що діяла в межах ГАТТ, була громіздкою і неефективною, оскільки давала змогу окремим країнам блокувати прийняття рішень. Система врегулювання торговельних спорів, що діє в СОТ, є більш ефективною, оскільки дає змогу приймати багато рішень, які не можуть блокувати окремі країни на автоматичній основі.

Сьогодні СОТ є головною міжнародною організацією, що регулює торгівлю товарами, послугами й інтелектуальною власністю. Це регулювання містить реалізацію узгоджених принципів поведінки країн в міжнародній торгівлі й комплекс заходів, що проводяться під егідою СОТ з участю більшості країн світу. Найбільш важливими принципами, на яких базується міжнародна торговельна система, є такі:

- торгівля без дискримінації;
- лібералізація міжнародної торгівлі;
- застосування заходів, які обмежують імпорт, тільки на основі правил СОТ – відмова країн від використання протекціонізму як засобу торговельної політики;
- передбачуваність торговельної політики;
- сприяння конкуренції.

## 8. СВІТОВИЙ ФІНАНСОВИЙ РИНОК

### 8.1. Виникнення світового фінансового ринку

Світовий фінансовий ринок – це система відносин попиту й пропозиції щодо фінансового капіталу, що функціонує у міжнародній сфері як покупні й платіжні засоби, кредити, інвестиційні ресурси.

Основна функція світових фінансових ринків – забезпечення міжнародної ліквідності, тобто можливості швидко залучити достатню кількість грошових засобів у різних формах на вигідних умовах на наднаціональному рівні.

Згідно з прийнятою в економічній літературі класифікацією система ринкового господарства і в окремій країні, і в цілому у світі складається з декількох потужних ринків: товарів і послуг, праці, землі, інформації і фінансів. Фінанси, у тому числі й ті, що використовуються в міжнародних економічних відносинах, – це сукупність (система) грошових відносин у сфері створення й використання коштів. Суб'єктами цих відносин є держави, підприємства й організації, у тому числі й громадські, а також населення (фізичні особи).

Фінанси виникли, коли світ поступово почав переходити від товарообмінних (бартерних) операцій до регулярного товарногрошового обміну. Держава через систему фінансів (державний бюджет, місцеві фінанси, фінанси підприємств, організацій та їх об'єднань і фізичних осіб) перерозподіляє частину національного доходу відповідно до цілей своєї економічної і соціальної політики. Юридичні й фізичні особи також формують, розподіляють і використовують свої фінанси згідно з поставленими перед собою цілями і завданнями. Ці підходи поширюються й на міжнародні економічні відносини, на задоволення тих або інших потреб держав, підприємств, організацій і фізичних осіб за межами країн (національних територій).

Таким чином, фінанси у більш розширеному значенні – це як сукупність грошових засобів, які мають суб'єкти фінансового ринку, так і система їх формування й використання, у тому числі й за межами країни, коли це економічно вигідно і відповідає національному й міжнародному законодавству. Особливо важливе значення у цій справі має та частина фінансів і фінансового ринку, що належить до капіталу, кредитних ресурсів і валюти.

Існують різні класифікації фінансового ринку, у тому числі світового. Узагальнено його можна звести до чотирьох складових: міжнародного ринку капіталу, міжнародного ринку боргових зобов'язань (насамперед кредитів), міжнародного валютного ринку і міжнародного ринку цінних паперів (фондового ринку).

Сучасний світовий фінансовий ринок характеризується:

– значними обсягами фінансових ресурсів і операцій, які в основному



є уніфікованими, діють цілодобово, а «гравці» цього ринку мають високий рейтинг у діловому світі;

– скасуванням обмежень на фінансові потоки через національні кордони;

– високим рівнем використання сучасних інформаційних технологій, які зменшують вартість фінансових операцій між країнами;

– застосуванням різноманітних фінансових інструментів.

Основні канали фінансових потоків на світовому фінансовому ринку:

1. Зарубіжні інвестиції в основний і оборотний капітал.

2. Валютно-кредитне й розрахункове обслуговування суб'єктів міжнародних фінансових відносин, інші валютні операції.

3. Міжнародні операції з цінними паперами.

4. Допомога країнам, які розвиваються, і внески держав у міжнародні економічні організації.

Обсяги й напрями фінансових потоків залежать від кількох чинників: стану світової економіки; темпів економічного розвитку країн; структури національної економіки; темпів інфляції і рівня банківської відсоткової ставки у різних країнах; переходу промислово розвинених країн до науково-містких виробництв; поглиблення диверсифікації діяльності транснаціональних корпорацій; зростання дефіциту платіжного балансу в багатьох країнах; інших специфічних чинників.

Оскільки стандартом ГСВО МОНУ не передбачено викладання окремою темою такої складової світового фінансового ринку, як ринок цінних паперів, розглянемо його в цій темі. Основною установою що займається міжнародною торгівлею цінними паперами, є фондова біржа. Це така організаційна форма світового фінансового ринку, де здійснюється торгівля акціями, облігаціями, векселями та іншими цінними паперами. На відміну від товарних бірж, які регулюють рух товарів, фондові біржі забезпечують рух капіталу, оскільки цінні папери є іншою формою його еквівалента.

Фондові біржі сприяють залученню суб'єктами світового фінансового ринку необхідних їм засобів (коштів) шляхом випуску й продажу цінних паперів і спрямування їх на технічне оновлення виробництва (іншої діяльності), переорієнтацію його (її) на випуск продукції, на яку існує великий попит. Ці біржі сприяють також переведенню капіталу з однієї галузі в іншу, а завдяки державному регулюванню його можна спрямовувати в найбільш соціально важливі галузі. Через фондові біржі мобілізуються кошти для довготермінових інвестицій в економіку й фінансування важливих державних програм.

Учасники міжнародного фондового ринку поділяються на три категорії.

*Емітенти* – учасники, що мають право випускати цінні папери (державна, державні органи, органи місцевого самоврядування, підприємства всіх форм власності). Емітентами можуть бути тільки

юридичні особи, у тому числі й іноземні.

*Інвестори* – учасники, що купують цінні папери (юридичні й фізичні особи).

*Посередники* – учасники, що сприяють процесу купівлі-продажу цінних паперів (брокерські контори, а також інші організації, що надають консультації і послуги з купівлі-продажу цінних паперів).

Саме ці три категорії учасників міжнародного ринку цінних паперів організаційно формують фондові біржі. Окремо треба сказати про функції брокерських контор. Вони ретельно й всебічно вивчають кон'юнктуру фондового ринку, можливості купівлі й продажу цінних паперів, зводять контрагентів (продавців і покупців), здійснюють інші посередницькі функції. За свої послуги брокери одержують комісійну винагороду.

Під час купівлі-продажу цінних паперів, які обертаються на фондових біржах, встановлюється їхній реальний курс. Зведеними показниками руху курсу цінних паперів є індекси акцій, найбільш відомим з яких є індекс Доу-Джонса, що відображає курс акцій найбільших монополій, які котируються на Нью-Йоркській фондовій біржі. Дуже поширеним на фондових біржах є продаж цінних паперів, особливо акцій, пакетами з більш ніж 10000 акцій. Обороти західних фондових бірж обчислюються декількома трильйонами доларів США. Найбільшими у світі є Нью-Йоркська, Лондонська, Токійська, Франкфуртська, Паризька фондові біржі, які функціонують в організаційно-правовій формі приватних акціонерних товариств (США, Японія, Великобританія) або державних інститутів (ФРН, Франція). В Україні вже декілька років успішно функціонує Українська міжбанківська фондова біржа.

## **8.2. Міжнародна торгівля послугами**

Усі сфери міжнародного співробітництва потребують розвинених послуг, що є продовженням і розвитком сучасного виробництва.

Основною відмінністю торгівлі послугами від торгівлі товарами, з якої впливають особливості міжнародної торгівлі послугами, є те, що послуги не мають властивості накопичуватися. Обсяг ринку послуг становить приблизно 25 % світового товарного обігу, причому темп росту цього сектору світової економіки значно перевищує темп росту світового товарного обігу. Торгівля послугами впливає на зайнятість населення національної економіки значно більше, ніж торгівля товарами.

Специфічні риси міжнародної торгівлі послугами можна визначити таким чином:

- місце виробництва і споживання послуг збігається – при експорті послуг обов'язково передбачається їх виробництво у зарубіжних країнах;
- тісний зв'язок ринку послуг з ринком товарів, капіталів і робочої сили;

- ступінь концентрації на ринку сучасних послуг значно більший, ніж на ринку товарів;
- національну сферу послуг захищено сильніше;
- деякі послуги майже не включаються до міжнародного обігу.

Міжнародний ринок послуг складається з послуг фрахту; інших транспортних послуг; туризму; послуг, що надають державні організації (банківські, страхові, біржові, посередницькі, експорт технологій тощо); послуг, що надаються приватним сектором.

Основне значення в міжнародній торгівлі послуг мають туризм і транспортні послуги.

Оцінювання розвиненості країни часто зводять до оцінювання дохідності сектору послуг. Є країни, у яких сфера послуг дає до 60 % ВВП і більше. Наприклад, у США – 67 %, у Франції – 63 %, в Японії – 56 %, в Англії – 56,5 %, в Німеччині – 58 %, в Італії – 56 %. Фінансово-кредитна сфера є провідною для всіх розвинених країн. Рух капіталів і його обслуговування посідає завжди перше місце. За цим показником вирізняють три центри: США, Японія і Західна Європа.

### **8.3. Показники міжнародної торгівлі**

Міжнародну торгівлю характеризують показники обсягів, структури, динаміки, результатів.

Показники обсягів міжнародної торгівлі:

1. Експорт – продаж за рубезем товарів і послуг; до експорту відносять:

- товари, які вироблено, вирощено або добуто в країні;
- товари, які раніше було ввезено із зарубіжних країн і перероблено, а також товари, які перероблялися під митним контролем;
- реекспорт – продаж і вивезення з країни раніше ввезених на її територію товарів, що не перероблялися.

2. Імпорт – ввезення в країну товарів і послуг. До імпорту відносять:

- товари іноземного походження із країни-виробника або країни-посередника;
- товари для подальшого перероблення під митним контролем;
- реімпорт – ввезення раніше вивезених до зарубіжних країн товарів, які не перероблялися, тобто це – експортні операції, що не відбулись. Сюди відносять повернення покупцем бракованого товару, повернення товару, який не було продано через аукціон, повернення товару, не реалізованого через консигнаційні склади. Основною ознакою реімпортних операцій є перетинання вітчизняними товарами митниці двічі: при ввезенні й вивезенні. Товари, що повертаються з виставок і ярмарок, до реімпортних не належать.

Експорт та імпорт розраховуються кожною країною в натуральних і вартісних показниках. Вартісні показники розраховуються у національній

валюти і переводяться в долари США для міжнародного порівняння. Деякі країни, особливо країни з високою інфляцією, розраховують експорт та імпорт в доларах США. З метою міжнародного порівняння експорт розраховують у світових цінах на момент перетину товаром кордону на базі FOB (FOB – free on board – вільний на борту), імпорт – на базі цін CIF (CIF – cost, insurance, freight – вартість, страхування і фрахт). Оскільки основна частка товарів в міжнародній торгівлі перевозиться морським транспортом, за основу розрахунку цін експорту й імпорту береться транспортування морем.

Унаслідок відмінності в базі розрахунків сукупна вартість світового експорту статистично буде завжди меншою за вартість світового імпорту на величину, що приблизно дорівнює сплаті страхової премії на зовнішньоторговий товар, фрахту судна для його перевезення та інших портових зборів.

3. Зовнішньоторговельний обіг – сума вартостей експорту й імпорту країни за певний період часу:

$$ЗТО = E + I.$$

4. Фізичний обсяг торгівлі – оцінювання експорту або імпорту в незмінних цінах одного періоду (зазвичай, року).

5. Генеральна (загальна) торгівля – прийняте в статистиці зовнішньої торгівлі визначення зовнішньоторговельного обігу з включенням транзитних товарів.

6. Спеціальна торгівля – чистий зовнішньоторговельний обіг, тобто продукція, яку ввезено в країну або вивезено з неї:

$$СТ = ЗТО - \text{реекспорт} - \text{реімпорт}.$$

Показники структури:

– товарна структура – показники розподілу експорту й імпорту за основними товарними позиціями;

– географічна структура – розподіл товарного потоку за країнами, групами країн і регіонами світу;

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

– видова структура – розподіл торгівлі за видами товарного обміну.

Показники динаміки:

а) темпів росту:

– експорту

$$T_{p.e} = E_{з.р} / E_{б.р} \cdot 100 \%,$$

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

$E_{б.р}$  – обсяг експорту в базисному році;

– імпорту

$$T_{p.i} = I_{з.р} / I_{б.р} \cdot 100 \%,$$

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

$I_{б.р}$  – обсяг імпорту в базисному році;

– зовнішньоторговельного обігу

$$T_{p.зт.об} = ЗТО_{з.р} / ЗТО_{б.р} \cdot 100 \%,$$

де  $ЗТО_{з.р}$  – обсяг зовнішньоторговельного обігу за звітний рік;  
 $ЗТО_{б.р}$  – обсяг зовнішньоторговельного обігу за базисний рік;  
б) темпи приросту:

– експорту

$$T_{пр.е} = T_{р.е.з.р} / T_{р.е.б.р} \cdot 100 \%,$$

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

$$T_{пр.і} = T_{р.і.з.р} / T_{р.і.б.р} \cdot 100 \%,$$

де  $T_{р.і.з.р}$  – темпи росту імпорту за звітний рік;  
 $T_{р.і.б.р}$  – темпи росту імпорту за базисний рік.  
– зовнішньоторговельного обігу

$$T_{пр.зто} = T_{р.зто.з.р} / T_{р.зто.б.р} \cdot 100 \%,$$

де  $T_{р.зто.з.р}$  – темпи зовнішньоторговельного обігу за звітний рік;  
 $T_{р.зто.б.р}$  – темпи зовнішньоторговельного обігу за базисний рік.

Показники результатів:

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

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

3) сальдо некомерційних операцій – різниця між прибутками від інвестицій, грошових переказів, внесків, переміщення грошових засобів за спадщиною, при вирішенні сімейних проблем. За кожним із цих напрямків руху грошових засобів складається баланс;

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

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

Індекс «умови торгівлі» відображає співвідношення взаємного попиту і взаємної пропозиції на експорт та імпорт кожної країни. Цей показник є важливим орієнтиром для зовнішньоекономічної політики країни. Для розрахунків індексу «умови торгівлі» певної країни порівнюються індекси її експортних та імпортних цін, що публікуються в зіставленій для всіх формі в щомісячному виданні МВФ «International Financial Statistics»;

б) експорт на душу населення

$$E_{д.н} = E_{з.р} / \text{Кількість населення},$$

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

7) імпорт на душу населення

$$I_{д.н} = I_{з.р} / \text{Кількість населення},$$

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

8) експортна квота (відношення експорту до ВВП)

$$E_{кв} = E_{з.р} / ВВП \cdot 100 \%,$$

де  $E_{з.р}$  – обсяг експорту у звітному році;  
 $ВВП$  – валовий внутрішній продукт;

9) імпортна квота

$$I_{кв} = I_{з.р} / ВВП \cdot 100 \%,$$

де  $I_{з.р}$  – обсяг імпорту у звітному році;  
 $ВВП$  – валовий внутрішній продукт;

10) квота зовнішньоторговельного обігу

$$ЗТО_{кв} = ЗТО_{з.р} / ВВП \cdot 100 \%,$$

де  $ЗТО_{з.р}$  – обсяг зовнішньоторговельного обігу у звітному році;  
 $ВВП$  – валовий внутрішній продукт.

#### 8.4. Зовнішня торгівля України товарами з країнами ЄС

Інформацію щодо обсягів зовнішньої торгівлі товарами й послугами українського виробництва з країнами ЄС, млн дол. США, наведено в табл. 8.1.

Таблиця 8.1

Країна	2011 р.				2012 р.			
	ЗТО	Експорт	Імпорт	Сальдо	ЗТО	Експорт	Імпорт	Сальдо
Австрія	1302,0	588,7	713,3	-124,6	1254,2	520,8	733,4	-212,6
Бельгія	1065,4	400,8	664,6	-263,8	1176,1	467,6	708,5	-240,9
Болгарія	1025,1	755,4	269,7	485,8	849,3	568,8	280,5	288,2
Великобританія	1614,3	485,7	1128,6	-642,8	1700,9	551,4	1149,5	-598,0
Греція	419,9	291,2	128,7	162,5	401,1	209,2	192,0	17,2
Данія	461,1	163,8	297,3	-133,6	434,6	152,7	281,9	-129,2
Естонія	255,1	150,4	104,8	45,6	350,4	254,0	96,4	157,6
Ірландія	183,0	14,7	168,3	-153,7	228,6	76,0	152,6	-76,7
Іспанія	1655,9	970,6	685,3	285,3	2285,8	1539,0	746,8	792,2
Італія	5045,3	3039,5	2005,8	1033,8	4714,6	2480,0	2234,6	245,5
Кіпр	318,3	174,4	143,9	30,5	247,6	168,0	79,6	88,5
Латвія	319,9	221,5	98,5	123,0	400,5	299,8	100,7	199,1
Литва	1139,9	317,1	822,8	-505,7	1191,0	279,1	911,9	-632,9
Люксембург	53,6	7,0	46,6	-39,6	34,7	3,9	30,8	-26,8
Мальта	136,9	120,3	16,6	103,7	29,9	9,6	20,4	-10,8
Нідерланди	2020,2	833,4	1186,8	-353,4	1952,0	829,9	1122,0	-292,1
Німеччина	8629,5	1763,8	6865,7	-5101,9	8452,2	1645,0	6807,1	-5162,1
Польща	5977,5	2794,1	3183,4	-389,3	6143,3	2576,2	3567,1	-990,9
Португалія	258,1	192,3	65,8	126,5	416,1	343,9	72,2	271,8
Румунія	2076,4	950,7	1125,7	-175,0	1481,3	551,6	929,7	-378,2
Словаччина	1446,9	843,0	603,9	239,1	1260,3	672,6	587,7	84,9
Словенія	265,6	10,7	254,9	-244,2	261,4	10,4	251,0	-240,6

Країна	2011 р.				2012 р.			
	ЗТО	Експорт	Імпорт	Сальдо	ЗТО	Експорт	Імпорт	Сальдо
Угорщина	2667,4	1340,7	1326,7	14,0	2669,8	1510,2	1159,6	350,7
Фінляндія	575,5	52,8	522,7	-469,8	533,4	48,2	485,2	-437,1
Франція	2072,2	570,7	1501,5	-930,8	2213,5	549,1	1664,4	-1115,3
Чехія	2023,7	842,4	1181,3	-338,8	1953,7	707,0	1246,7	-539,7
Швеція	712,8	74,2	638,6	-564,4	601,2	57,1	544,1	-487,0
Усього	43721,7	17970,0	25751,7	-7781,7	43237,7	17081,3	26156,4	-9075,1

### 8.5. Україна і ЄС

Проблема економічної інтеграції для України є однією з першочергових, а враховуючи, що Україна – одна з найбільших європейських держав, то для неї особливо важливою є інтеграція саме з країнами Європи і в першу чергу з країнами-членами Європейського Союзу.

Слід зазначити, що імовірним варіантом реалізації проекту входження України до ЄС є проходження нею інтеграційних процесів разом з країнами-членами Центральноєвропейської зони вільної торгівлі (CEFTA).

Європейський Союз першим оцінив глобальність завдання політичної і економічної перебудови, яке постало перед Україною, і так само став першим підтримувати цей процес.

З метою переведення відносин України з ЄС на постійну й правову основу 14 червня 1994 року в Люксембурзі після тривалих і дуже складних переговорів було підписано Угоду про партнерство й співробітництво між Україною і ЄС (УПС). Уже 10 листопада того ж року Верховна Рада України ратифікувала її без будь-яких застережень і проблем, що мало підтвердити світовій спільноті європейський вибір України, і наступні чотири роки на всіх політичних форумах України і ЄС йшлося тільки про затримки в ратифікації з боку ЄС. Врешті-решт, наприкінці 1997 року ЄС завершив ратифікаційну процедуру й 1 березня 1998 року УПС набула чинності.

Мета УПС – сприяти політичному, торговельному, економічному й культурному співробітництву між Україною і Європейським Союзом. Ця угода є втіленням спільного наміру ЄС та України забезпечити партнерство й обопільну злагоду заради взаємної вигоди.

Метою партнерства й співробітництва між Україною і ЄС є подальша широкомасштабна співпраця, спрямована на досягнення цілей УПС в усіх галузях права й економіки. Проте питання, що стосуються недискримінаційного режиму в торговельно-економічних відносинах,

мають першочергове значення, і в тій частині, де законодавство суперечить положенням УПС, має бути вжито термінових заходів щодо приведення його у відповідність до Угоди. Згідно з статтею 51 УПС Україна зобов'язалась привести у відповідність до законодавства ЄС своє митне законодавство, законодавство про компанії, банківську справу, бухгалтерський облік компаній і податки, інтелектуальну власність, охорону праці, фінансові послуги, охорону навколишнього середовища, закони стосовно ядерної енергії тощо.

УПС відкриває Україні легший доступ до ринку Європи завдяки режиму найбільшого сприяння і принципу недискримінації. Це зобов'язує сторони не встановлювати мито на імпорт і експорт продукції вище, ніж те, яке визначено в інших країнах. Товари, виготовлені на території однієї із сторін, не підлягають внутрішньому оподаткуванню або іншим зборам, які перевищують ставки зборів і податків, визначених для продукції національного виробництва. Не встановлюються квоти на експорт та імпорт товарів, за винятком особливих режимів торгівлі в галузях ядерної енергетики, а також для вугілля, металу й текстилю.

Отримання статусу повноцінного члена ЄС як стратегічна мета України була вперше задекларована президентом України Віктором Ющенком на початку 2005 року. На цей час офіційно Україні від ЄС було запропоновано лише Європейську політику сусідства.

У березні 2007 року Україні було запропоновано укласти Договір про Зону вільної торгівлі з ЄС. Ця пропозиція не містить конкретних планів приєднання України до ЄС найближчим часом. З 2011 року здійснюються переговори з підписання угоди про асоціацію між Україною і ЄС. Проте деякі західноєвропейські політики говорять про тимчасову «стомленість від розширення» європейських інституцій.

Сьогодні ЄС не тільки надає Україні найбільшу фінансову, економічну й технічну допомогу, але і є найбільшим торговельним партнером за межами СНД і найбільшим інвестором в Україні, при цьому обсяги і торгівлі, і інвестицій продовжують постійно зростати.

У цілому Європа є готовою до співробітництва: Україна становить стратегічний інтерес для ЄС. Хоча робиться застереження, що реалізація значення України в Європі є можливою в разі вирішення її економічних і внутрішньополітичних проблем.

У процесі інтегрування України з ЄС особливого значення набуває проблема залучення іноземних інвестицій, вирішенню якої сприяє поліпшення інвестиційного клімату в країні, зумовлене дією макроекономічних факторів.

Фактором розвитку процесу інтеграції України з ЄС є зовнішньоекономічна політика держави, весь комплекс проблем при створенні договірного простору й забезпеченні національної безпеки,



розвитку усіх форм зовнішньоекономічного співробітництва, орієнтації на глобальні зміни й тенденції. Це може привести до позитивних змін у становищі України в Європейському просторі.

За останні роки Україна поступово формувала й уточнювала свою стратегію вступу в перспективі до Європейського Союзу. Однак на підготовчому етапі й довгому шляху в напрямку інтеграції до ЄС попереду чекає велика робота зі структурної перебудови економіки, реформування власності, здійснення макроекономічної стабілізації, форсування економічного зростання. Необхідно досягти тих високих макроекономічних стандартів, які склалися в економіці країн Західної Європи.

Будь-яка країна, що претендує на членство в ЄС, а потім стає членом Європейського валютного союзу, зобов'язана мати досить високі економічні й фінансові показники, які відповідають макроекономічним стандартам країн-членів ЄС (так звані критерії конвергенції).

Якщо говорити про Україну, то вона на сьогодні за багатьма макроекономічними показниками стоїть набагато нижче за той показник, який потребується за критеріями конвергенції.

ВВП на душу населення в Україні у відсотках до середніх показників членів і кандидатів на вступ до ЄС становить:

- до групи найбільш економічно розвинутих членів ЄС – 20 %;
- до членів ЄС усередньому – 23 %;
- до групи найменш економічно розвинутих членів ЄС – 58 %;
- до претендентів на вступ «першої хвилі» – 50 %.

Без ліквідації значного перепаду в рівнях ВВП на душу населення Україна не можна сподіватися на реальну зацікавленість Європейського Союзу в прийнятті України до ЄС.

Таким чином, перспектива інтеграції України в ЄС залежить значною мірою від вирішення деяких економічних проблем. Тільки після успішного реформування ринку й досягнення високого рівня розвитку економіки Україна може претендувати на членство в Європейському Союзі.

Розвиток відносин з Європейським Союзом у довготерміновій перспективі має залишатися одним із пріоритетів зовнішньоекономічної політики України. Основні зусилля мають спрямовуватися на таке:

- інтеграція господарства України в загальноєвропейський економічний простір шляхом розширення доступу українських товарів на європейські ринки, ліквідація технічних бар'єрів у торгівлі й поглиблення виробничої кооперації;
- підтримка вітчизняних товаровиробників і вдосконалення міжнародно-правового механізму захисту їх інтересів;
- гармонізація економічного законодавства відповідно до стандартів ЄС і ГАТТ/СОТ і створення зони вільної торгівлі між Україною і ЄС.

## 9. ПРЯМІ ІНВЕСТИЦІЇ І МІЖНАРОДНЕ ВИРОБНИЦТВО

### 9.1. Структура міжнародних інвестицій

Одним із процесів, що сприяють глобалізації економічної діяльності, є процес інтернаціоналізації капіталу, який нерозривно пов'язаний з інтернаціоналізацією виробничої діяльності й розвитком інформаційних технологій. Фінансові ресурси з однієї країни до іншої переміщуються здебільшого у вигляді інвестицій, позик і кредитів.

Переміщення капіталу впливає на економіку як країни, яка його вивозить, так і країни, яка його приймає. З одного боку, експорт капіталу є прибутковим, адже до країн-експортерів надходить частина світової доданої вартості. Однак якщо вивіз капіталу із країни значно перевищує його надходження, то може виникнути дефіцит інвестиційних ресурсів.

До позитивних наслідків ввезення іноземного капіталу до тієї або іншої країни можна віднести створення нових виробничих потужностей і все, що з цим пов'язане, – збільшення обсягів виробництва, створення додаткових робочих місць, застосування новітніх технологій. Однак, з іншого боку, імпорт капіталу є каналом відпливу з країни створеної в ній частини доданої вартості.

В умовах вступу світової економіки в стадію глобалізації виробництва інвестиційні ресурси переміщуються відповідно до принципу господарської доцільності і концентруються в регіонах, де можна досягти найбільшої ефективності. Приплив іноземних інвестицій стає одним із ключових критеріїв статусу країни, успішності її включення до світового господарства.

Глобалізація світового господарства й прискорення темпів науково-технічного розвитку обумовлюють важливі зміни на ринку міжнародних інвестицій і пов'язані насамперед з позитивними зрушеннями в його структурі.

Однією з характерних тенденцій, які визначають розвиток ринку міжнародних інвестицій у сучасних умовах, є підтримка національними урядами й міжнародними організаціями політики лібералізації міжнародного інвестиційного простору, розроблення універсальних норм інвестиційного співробітництва.

Взагалі **інвестиції** – це вкладення наявних на сьогодні ресурсів з метою їх збільшення або збереження в майбутньому.

Основою міжнародного руху капіталу є його міжнародна неоднорідність, обумовлена різним ступенем забезпеченості країн матеріальними коштами, грошовими й фінансовими ресурсами, різними історичними традиціями, досвідом виробництва, рівнем розвитку товарного виробництва й ринкових механізмів.

У широкому значенні **міжнародні інвестиції** – це інвестиції, при реалізації яких передбачається взаємодія учасників, що належать до різних держав світу.

Міжнародний рух капіталу класифікують за такими ознаками:

- джерело походження;
- характер використання;
- термін вкладення;
- цільова орієнтація.

Згідно з цими ознаками міжнародні інвестиції набувають різних форм існування (рис. 9.1).



Рис. 9.1

У міжнародній статистиці, зокрема статистиці Міжнародного валютного фонду, вирізняють *три групи інвестицій*, які включаються до балансу руху капіталів:

- прями;
- портфельні;
- інші.

## 9.2. Прямі інвестиції

**Прямі інвестиції** – це вкладення капіталу з метою одержання довготермінового економічного інтересу й підприємницького прибутку (доходу), що забезпечує контроль інвестора над об'єктом інвестування.

До складу *інших інвестицій* входять торговельні кредити, банківські позики, лізинг, придбання валюти й розміщення коштів на депозитах.

У 70-ті роки ХХ ст. домінуючою формою міжнародного інвестування були прямі інвестиції, а вже наприкінці сторіччя спостерігається випереджальний розвиток портфельного інвестування. За 1970–2012 рр. обсяг прямих інвестицій країн світу збільшився у 101 раз (табл. 9.1). З 80-х років вивіз капіталу у формі портфельних інвестицій за своїми обсягами почав перевищувати прямі інвестиції.

Таблиця 9.1

Показник прямих інвестицій	Рік										
	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012
Обсяг бруто за рік, млрд дол.	13	27	54	56	207	344	1413	990	1409	1652	1351
Темп приросту, %	X	199	204	103	371	166	411	70	142	117	82

**Міжнародні прямі інвестиції** – це вкладення капіталу підприємством-резидентом однієї країни в підприємство-резидент іншої країни з метою одержання довготермінового економічного інтересу й підприємницького прибутку (доходу) у країні інвестування, яке забезпечує контроль інвестора над об'єктом інвестування.

Основними причинами збільшення обсягів прямого іноземного інвестування в 1990–2000 роках стали такі:

- дерегулювання фінансових систем;
- реформа режиму іноземного інвестування;
- реформа режиму торгівлі;
- демонополізація;
- приватизація.

Проте значне збільшення прямих іноземних інвестицій було досить нерівномірним. Якщо в 1980-ті роки темпи збільшення прямих зарубіжних інвестицій (ПЗІ) значно випереджали темпи збільшення обсягів зовнішньої торгівлі, то в 1990–1996 рр. реальні темпи збільшення цих показників

становили лише 1 %. У 1997–2000 рр. значне збільшення прямих інвестицій забезпечили операції, пов'язані зі злиттям і поглинанням.

Понад 90 % експорту й близько 80 % імпорту прямих інвестицій у світі припадає на країни ОЕСР. З них частка США й Великобританії як за експортом, так і за імпортом становить приблизно половину всіх прямих інвестицій групи ОЕСР.

Частка країн, які розвиваються, становить приблизно 30 % усіх ПЗІ. З них приблизно третина надходить у Китай, а на три країни (Китай, Сінгапур, Малайзія) припадає майже половина всіх ПЗІ поза групою ОЕСР.

Частка країн, які розвиваються, як джерел ПЗІ є незначною (17 %), проте свідчить про певну тенденцію: у минулому країни, які розвиваються, були винятково реципієнтами ПЗІ.

На США, Китай і Європу у 2000–2010 рр. припадало 50 % усіх прямих іноземних капіталовкладень.

Основна тенденція розвитку ринку міжнародних прямих інвестицій – поступове зменшення частки розвинених країн і збільшення частки країн, які розвиваються, і країн з перехідною економікою.

У сфері *імпорту інвестицій* на розвинені країни припадає близько 49 %, а в сфері *експорту інвестицій* – 73 % (рис. 9.2, 9.3).

Збільшення обсягів прямих міжнародних інвестицій в останні десятиліття здійснюється завдяки як взаємному обміну розвинених країн, так і зростанню інвестиційної привабливості країн, що розвиваються. Глобальна тріада – США, Європейський Союз і Японія – концентрує значну частину загального обсягу ввезення й вивезення інвестицій. Разом з тим порівняно з 1970-ми роками частка США як донора й реципієнта значно зменшилася на користь ЄС. Висунення Євросоюзу як провідного світового інвестиційного центру істотно підвищило його статус на міжнародному ринку інвестицій.



Рис. 9.2



Рис. 9.3

Країни ЄС стали найбільшим нетто-інвестором на міжнародному ринку інвестицій. Близько 35 % усього нетто-експорту іноземних вкладень припадає на п'ять європейських держав: Швецію, Великобританію, Францію, Німеччину, Швейцарію. 1999 року Великобританія змогла випередити США (уперше з 1913 р.) і вийти на перше місце у світі з експорту інвестицій.

Відбулося посилення позицій країн ЄС і в сфері імпорту прямих інвестицій. Проте завдяки наявності сприятливого законодавства, умов для широкого розвитку венчурного інвестування, а також високого рівня культури підприємництва лідером з імпорту інвестицій залишаються США. Друге місце серед лідерів за обсягами інвестиційних надходжень 2012 року посів Китай, третє – Великобританія. Це пов'язано насамперед з високими темпами росту припливу прямих міжнародних інвестицій у Китай і європейські країни.

При цьому обсяг залучених в економіку Китаю іноземних інвестицій за 1995–2012 рр. збільшився майже в чотири рази. На думку аналітиків міжнародного інвестиційного ринку, Китай може найближчим часом наздогнати США за рівнем інвестиційної привабливості.

Найвищі показники *вартості прямих іноземних інвестицій на душу населення* мають три європейські країни:

- Люксембург – 23 тис. дол.;
- Швейцарія – 15 тис. дол.;
- Нідерланди – 14 тис. дол.

У США ж вартість прямих іноземних інвестицій на душу населення становить 12 тис. дол.

У країнах, які розвиваються, транскордонне інвестування здійснюється здебільшого в межах інтеграційних об'єднань. Масштаби руху інвестицій із країн, які розвиваються, у країни з розвинутою економікою є незначними. Проте до останніх тенденцій у цій області

можна віднести виникнення нових видів інвестиційних операцій країн, які розвиваються, на розвинених ринках. Так, індійські компанії створили декілька інвестиційних фондів, які розміщують на американському ринку свої депозитарні розписки й вкладають акумульовані кошти в придбання акцій американських фірм, особливо в області нових технологій.

Країни, які розвиваються, і країни з перехідною економікою на міжнародному ринку інвестицій у цілому є нетто-інвесторами. Поступаючись індустріально розвиненим державам за рівнем економічного розвитку, ці країни намагаються залучити іноземні інвестиції шляхом створення пільгового режиму господарювання для іноземних інвесторів.

Основна частина прямих інвестицій у другій половині 1990-х років припадає на операції, які пов'язані зі злиттям і поглинанням. Збільшення масштабів міждержавних злиттів і поглинань національних фірм стало можливим завдяки такому:

- глобалізація інформаційного й господарського обміну;
- лібералізація транскордонного руху капіталів;
- діяльність потужних фінансових посередників.

Обсяг угод, пов'язаних зі злиттям і поглинанням, 1990 року становив 159 млрд дол. У 2005–2007 рр. відбувся справжній вибух міждержавних злиттів і поглинань (2005 р. – 2623 млрд дол.; 2006 р. – 3469 млрд дол.; 2007 р. – 4070 млрд дол.), причому на частку ЄС припало понад 60 % цих операцій. Злиття й поглинання (у тому числі поглинання іноземними інвесторами державних підприємств, які приватизуються) стали переважним видом інвестиційних операцій.

Таблиця 9.2

Рік	Обсяг світового ринка злиттів і поглинань, млрд дол. США	Кількість угод
2005	2623	35547
2006	3469	40822
2007	4070	46662
2008	2622	44100
2009	1894	39969
2010	2401	42664
2011	2545	42074
2012	2259	37923

У 2000–2009 рр. було виконано 10 найбільших угод останнього десятиліття. До них, зокрема, належать:

- America Online Inc. – Time Warner (164 млрд дол.);
- Glaxo Wellcome – SmithKline Beecham (75 млрд дол.);

- Royal Dutch Petroleum Co. – Shell Transport & Trading Co (74 млрд дол.);
- AT&T Inc. – BellSouth Corporation (72 млрд дол.);
- Comcast Corporation – AT&T Broadband & Internet Svcs (72 млрд дол.);
- Pfizer – Wyeth (64 млрд дол.);
- Sanofi-Synthelabo SA – Aventis SA (60 млрд дол.);
- Pfizer – Pharmacia Corporation (59 млрд дол.);
- JP Morgan Chase & Co – Bank One Corp (58 млрд дол.);
- Merck – Schering-Plough (46 млрд дол.).

Найбільшою угодою на сьогодні залишається угода 1999 р. Vodafone Airtouch – Mannesmann (183 млрд дол.).

Провідними областями стали зв'язок, газо- і нафтовидобуток, хімічна промисловість і фінансово-банківський сектор.

В останньому десятиріччі минулого століття саме злиття й поглинання, а не інвестиції в створення нових підприємств, стали основою збільшення інтернаціонального виробництва. Ринок злиття й поглинання охоплює здебільшого розвинені країни й значно менше – країни, які розвиваються, і постсоціалістичні країни з переважним інвестуванням у створення нових підприємств.

У постсоціалістичних країнах створення сприятливого інвестиційного клімату було пов'язане в основному з функціонуванням вільних економічних зон із системою пільг для іноземних інвесторів. Так, у Китаї протягом двох десятиліть підприємствам з іноземними інвестиціями надавався сприятливий режим господарювання, ніж внутрішнім інвесторам, а численні вільні економічні зони відрізнялися широкою відкритістю для національного й іноземного промислового капіталу.

Сьогодні найбільш привабливими для іноземних інвесторів є Гонконг, Сінгапур, Австралія, Нова Зеландія й Ірландія. Країнами, у які формуються інвестиційні ринки, є Бразилія, Аргентина, Мексика, а також Польща й Чехія.

Нарощування припливу іноземних інвестицій у східноєвропейських країнах також пов'язане з політикою встановлення істотних податкових пільг для іноземних інвесторів і з широкомасштабними програмами приватизації державної власності.

**Динаміка прямих інвестицій з України.** Обсяг прямих інвестицій з України, накопичених за рубежем на початок 2012 року, становив 6900 млн дол. (табл. 9.3).

За 2011 рік українські інвестори вклали в економіки інших країн 31 млн дол., вилучили – 5528 млн дол. Найбільші обсяги капіталу було спрямовано до Донецької області й Києва.

Найбільші суми українські інвестори вклали в операції з нерухомістю, оренду, інжиніринг і надання послуг підприємцям, фінансову діяльність,



торгівлю, ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого споживання.

Таблиця 9.3

Рік	Накопичені на початок року прямі інвестиції, млн дол.		Річний потік прямих інвестицій, млн дол.	
	В Україну	З України	В Україну	З України
1995	484	20	413	64
1996	897	84	541	13
1997	1438	97	625	30
1998	2064	128	747	-30
1999	2811	98	471	1
2000	3282	99	593	72
2001	3875	170	680	-15
2002	4555	156	917	-11
2003	5472	144	1323	22
2004	6794	166	2253	33
2005	9047	199	7843	21
2006	16890	220	4717	24
2007	21607	243	7935	5953
2008	29543	6197	6074	7
2009	35616	6203	4437	23
2010	40053	6226	4753	642
2011	44806	6868	5528	31
2012	50334	6900	4129	-418

Прямі інвестиції – вкладення, зроблені юридичними й фізичними особами, що повністю володіють підприємством або контролюють не менше 10 % акцій або статутного капіталу підприємства. Прямі інвестиції можна здійснити не тільки в сферу виробництва матеріальних благ, але й в інші сфери.

**Прямі інвестиції** – вкладення коштів (інвестиції) з метою участі в керуванні підприємством, у яке вкладаються гроші, і одержання доходу від участі в його діяльності.

Відповідно до прийнятої міжнародної класифікації іноземних інвестицій, до прямих належать інвестиції, унаслідок вкладення яких інвестор одержує частку в статутному капіталі підприємства не менше 10 %. Придбання частки в капіталі підприємства не менше за цю величину дає змогу безпосередньо брати участь у керуванні підприємством, зокрема мати свого представника в раді директорів.

Прямі інвестиції дають змогу безпосередньо впливати на проінвестований бізнес. У сучасному світі прослідковується тенденція до збільшення обсягу прямих інвестицій.

Прямі інвестиції зазвичай здійснюються через фонди Private Equity (фонди прямих інвестицій) – спеціалізовані компанії, що мають зобов'язання своїх «передплатників» перераховувати заздалегідь узгоджені суми грошей у випадку схвалення фондом тих або інших угод. Інтерес передплатника полягає в одержанні прибутку після закриття фонду через 3–5 років після створення завдяки продажу всіх проінвестованих компаній стратегічним інвесторам або іншим фондам.

### 9.3. Міжнародне виробництво

Головним системотворчим фактором світової економіки стало безпосереднє міжнародне виробництво господарських об'єднань.

Під **міжнародним виробництвом** розуміється виробництво товарів і послуг з участю іноземного підприємницького капіталу у вигляді прямих і портфельних капіталовкладень. До *прямих* капіталовкладень належать внески до компаній у розмірі не менше 10 % акціонерного капіталу, які надають право суб'єктам господарювання інших країн впливати на формування ради директорів і керування виробничою діяльністю компанії. Іноземні капіталовкладення в цінні папери, що не забезпечують права контролю, належать до *портфельних*. Прямі капіталовкладення утворюються внаслідок припливу капіталів, тобто придбання акцій, одержання міжфірмових позик і реінвестування прибутків зарубіжних дочірніх компаній.

Міжнародне виробництво визначається кількома показниками, у тому числі обсягом накопичених *іноземних прямих капіталовкладень* (ІПК), їхньою динамікою й відносними величинами.

Вивіз ІПК сильно збільшився у 1980–1990 рр і потім у 2005–2007 рр. Якщо в першій половині 80-х років їх обсяг становив у середньому 50 млрд дол. за рік, а в другій половині 90-х років – близько 600 млрд дол., то 2007 р. – вже понад 4 трлн дол. Накопичений у світовому господарстві обсяг ІПК 2010 р. перевищив 20 трлн дол. (1980 – 507 млрд дол., 1990 р. – 1,8 трлн дол., 2000 – 7,5 трлн дол.). Можливості для посилення вивозу прямих капіталовкладень були створені зростанням відкритості національних ринків. Посиленню міжнародної діяльності компаній сприяють технічний прогрес у сфері транспорту й зв'язку, а також поширення інформації. Це розширило можливості для створення міжнародного виробництва середніми компаніями. Унаслідок цього обсяги ІПК і кількість ТНК істотно збільшилися. Настільки значне збільшення обсягу накопичених ІПК є відображенням не тільки реального руху прямих капіталовкладень, але й змінення в деяких країнах методів їх підрахунку.

Основними експортерами продуктивного капіталу є ТНК розвинених країн. На частку тільки п'яти країн – США, Японії, Британії, Німеччини, Франції – припадає понад 50 % вивозу іноземних прямих капіталовкладень.

Експорт капіталу здійснюють не тільки провідні розвинені країни, його вивозять також із країн, що розвиваються, з Азії (Сінгапур, Тайвань, Гонконг) і Латинської Америки (Бразилія, Індія, Мексика). Найбільші компанії цих країн експортують капітал з метою розширення сфер своєї діяльності, використання трудових ресурсів або науково-технічних досягнень, що дають країнам змогу одержувати більш високі прибутки. Починаючи із середини 70-х років капітал вивозиться із країн Близького й Середнього Сходу – великих експортерів нафти. У цілому на частку країн, що розвиваються, припадає близько 12 % загального обсягу вивозу прямих капіталовкладень.

У табл. 9.4 наведено показники руху іноземних прямих капіталовкладень у середньому за рік.

Таблиця 9.4

Групи країн	Роки				
	1971– 1980	1981– 1990	1991– 2000	2001– 2010	2011– 2012
Світ:					
– приплив, млрд дол.	28,0	108,3	523,3	1171,2	1501,2
– відплив, млрд дол.	32,0	112,5	519,0	1205,9	1534,5
Країни з розвинутою економікою:					
– приплив, млрд дол.	21,8	84,9	376,5	712,3	690,4
– відплив, млрд дол.	31,4	105,7	458,9	970,1	1046,2
Країни, що розвиваються:					
– приплив, млрд дол.	6,3	23,4	141,7	405,9	719,0
– відплив, млрд дол.	0,7	6,8	59,1	205,3	424,1
Країни з перехідною економікою:					
– приплив, млрд дол.	0,0	0,0	5,1	53,0	91,8
– відплив, млрд дол.	0,0	0,0	2,6	30,5	64,2

**Галузева й регіональна концентрація міжнародного виробництва.** Пріоритетність галузей і сфер розвитку міжнародного виробництва змінюється під впливом НТП. В останні десятиліття підсилювалася активність ТНК у сфері послуг. На її частку на початку XXI ст.

припадає понад 53 % прямих капіталовкладень (1970 р. – 31 %). Обробна промисловість набула меншого значення. Основну частину промислових активів зосереджено в чотирьох галузях: хімічній, електромашинобудівній, харчовій і металургійній. Різко зменшилася міжнародна активність компаній у первинному секторі (6 % проти 23 % 1970 року). В основному це зрушення відбулося завдяки вкладенням у розвинені країни. Галузева структура іноземних інвестицій у країнах, що розвиваються, зазнала менш радикальних змін. Тут частка всієї промисловості становить 60 %, але частка добувних галузей зменшилася до 9 %.

У регіональному відношенні рух підприємницького капіталу відбувався в основному між промислово розвиненими країнами. У них зосереджено близько 75 % іноземних прямих капіталовкладень. Інтенсивне взаємопроникнення капіталу привело до концентрації міжнародного виробництва насамперед у розвинених країнах, перетинання структур підприємництва цих держав, розвитку господарської діяльності їх компаній. За винятком Японії, у господарстві якої значення іноземного капіталу є невеликим, економіки інших країн є сферою найбільш інтенсивної взаємодії і суперництва своїх і «чужих» компаній. Це насамперед країни Північної Америки (США й Канада), країни ЄС. У країнах, що розвиваються, інвестиції становлять близько 25 % від світового обсягу ІПК.

Іноземний підприємницький капітал, глибоко проникнувши в економіку багатьох країн світу, став складовою частиною їхнього відтворювального процесу. Для оцінювання його позицій використовується *індекс транснаціоналізації* того або іншого національного господарства, який являє собою середнє значення (у відсотках) чотирьох показників: відношення припливу ІПК до валових вкладень в основний капітал, відношення загального обсягу накопичених ІПК до ВВП, відношення обсягу продажів іноземних компаній до загального обсягу продажів і відношення кількості зайнятих на іноземних фірмах до загальної кількості працівників країни.

Індекс транснаціоналізації промислово розвинених країн дорівнює 12,8 %, але країни значно відрізняються одна від одної за значенням, яке має в їхніх господарствах іноземний капітал. Відрізняється група з високим індексом транснаціоналізації (понад 20 %), до якої належать Нова Зеландія, Бельгія, Греція. Це в основному невеликі промислово розвинені країни, у деяких із них індекс перебільшує 30 %. Найчисельнішою групою є країни з індексом транснаціоналізації 12–20 %. До неї належать Австралія, Нідерланди, Британія, Канада, Іспанія й ін. Деякі країни мають низький рівень транснаціоналізації: у Японії й Південній Кореї – не більше 2 %. Ці

країни досягли високого рівня розвитку без залучення в широких масштабах іноземних прямих капіталовкладень.

Велике значення міжнародне виробництво має в господарстві багатьох країн, що розвиваються. Індекс транснаціоналізації країн, що розвиваються, перебільшує 14 %. У Малайзії він становить понад 35 %, в Індонезії – 15 %, у КНР – 12 %, у Єгипті – 10 %.

**Масштаби міжнародного виробництва.** Зарубіжне виробництво, масштаби якого визначаються власністю на вивезений капітал, перетворилося на один із найважливіших компонентів у господарській структурі не тільки окремих країн, але й світової економіки в цілому.

За оцінюванням, сукупний обсяг виробництва зарубіжних компаній 1999 р. становив 10 % ВСП (5 % – 1980 р.), близько 18 % виробництва обробної промисловості, 4 % – сфери послуг.

На зарубіжних підприємствах і в країнах базування ТНК зайнято приблизно 3 % світової робочої сили, але якщо виключити зайнятих у сільському господарстві, то показник збільшиться до 10 %. Беручи до уваги непрямий вплив на зайнятість (закупівлі сировини, компонентів і т.д.), загальна цифра зайнятих щонайменше подвоїться.

Розвиток міжнародного виробництва приводить до перерозподілу заощаджень у межах світового господарства. Непрямим показником цього процесу є відношення припливу ІПК до валових вкладень в основний капітал, яке збільшилося за останню третину ХХ в. Якщо в 70-ті роки це відношення становило 2,2 % порівняно з 3,8 % у 80-ті роки, то в 90-ті роки – 8 %.

Міжнародне виробництво як механізм поставки товарів і послуг на іноземні ринки має більше значення, ніж міжнародна торгівля. Обсяг продажів зарубіжних підприємств майже у 82 рази перебільшує обсяг світового експорту.

Розвиток міжнародного виробництва пов'язаний не тільки з прямими інвестиціями, але й із деякими іншими формами міжнародного співробітництва. Це – ліцензійні угоди, які дають можливість ТНК брати участь у роботі зарубіжних компаній і одержувати прибутки й відрахування за використання патенту; угоди про керування, за якими ТНК організовує керування й технічне обслуговування зарубіжних компаній в обмін за плату й частку в капіталі; міжнародна субконтракція, коли ТНК укладає субконтракти з іноземними компаніями на виконання особливих робіт або поставку окремих товарів та ін.

**Вплив ІПК на функціонування світової господарської системи.** Рух іноземних прямих капіталовкладень і міжнародне виробництво є основою інтернаціоналізації всього кругообігу капіталу. При обігу

грошового і товарного капіталів продуктивний капітал може залишатися в межах національного господарства, але при його інтернаціоналізації дві інші фази обігу також стають міжнародними.

Міжнародне виробництво підвищує рівень міжнародного усупільнення праці в різних аспектах: матеріально-технічному, економічному, правовому. Міжнародне виробництво являє собою систему, що підсилює внутрішні зв'язки у світовому господарстві. Стратегія одержання прибутків ТНК будується на використанні відмінностей у національних системах регулювання економіки. Для зменшення збитку держави прагнуть, якщо можна, згладити відмінності в національних податкових, митних, кредитних та інших сферах, що розширює основу зв'язків капіталоекспортних і капіталоімпортних країн.

Рух підприємницького капіталу й розвиток міжнародного виробництва створюють асиметрію в економічній могутності й впливі окремих країн і регіонів. Переміщення виробництва у зарубіжні країни приводить до того, що частки окремих регіонів у розміщенні світового виробництва й у контролі над ним не збігаються. Компанії провідних розвинених країн контролюють більші потужності, ніж ті, що розташовані на їхніх національних територіях. Тому дійсне співвідношення потужностей між розвиненими країнами й країнами, що розвиваються, не відповідає розмірам їх ВВП і промислового виробництва. Ці показники не відображають того факту, що до ВВП включено продукцію, яку хоча й було створено в цих державах, але фактично їм не належить. Урахування масштабів зарубіжного виробництва значно коректує уявність про реальні позиції країн у сучасному світовому господарстві.

Очевидно, що економічно могутні країни можуть забезпечувати стабільність свого розвитку шляхом створення й відтворення умов для відповідної нестійкості економічно слабкіших партнерів.

## 10. МІЖНАРОДНЕ ПОРТФЕЛЬНЕ ІНВЕСТУВАННЯ

### 10.1. Міжнародні портфельні інвестиції

**Міжнародні портфельні інвестиції** – це вкладення капіталу в іноземні пайові або боргові цінні папери з метою одержання доходу без права реального контролю над об'єктом інвестування. Відносять їх до фінансових інвестицій. Основою міжнародних портфельних інвестицій здебільшого є приватний підприємницький капітал. Головне завдання портфельного інвестування – поліпшення умов інвестування шляхом надання цінним паперам (за умови їх успішної комбінації) таких інвестиційних характеристик, яких не надає жоден окремо взятий цінний папір.

Тільки під час формування портфеля цінних паперів досягається нова інвестиційна якість із заданими характеристиками. Отже, портфель цінних паперів є тим інструментом, з допомогою якого забезпечується необхідна для інвестора стабільність доходу за умов мінімального ризику.

Головним мотивом здійснення міжнародного портфельного інвестування (внесення фінансових інвестицій) є прагнення вкласти капітал у ту країну й у такі цінні папери, де він буде давати максимальний прибуток при допустимому рівні ризику. Іноді портфельні інвестиції розглядаються як засіб захисту коштів від інфляції й одержання спекулятивного доходу.

Як зазначалося вище, в 1990-ті роки сукупний обсяг портфельних інвестицій перевищив обсяг прямих інвестицій. Однак на динаміку портфельних інвестицій украй негативно вплинула «азіатська криза» 1997–1998 рр., унаслідок чого обсяг портфельних інвестицій 1998 року зменшився порівняно з попереднім роком в 1,6 рази. Значною мірою зменшення пов'язане з виведенням коштів з ринків, які формуються. На початку XXI ст. портфельні інвестиції продовжили збільшуватися і 2008 року у світі було розміщено приблизно 1,2 трлн дол. портфельних інвестицій.

Портфельні інвестиції нарівні з позиками є найбільш динамічною частиною світових фінансових потоків. Тому, враховуючи масштаби таких інвестицій, їх вільне, неконтрольоване переміщення здатне чутливо дестабілізувати фінансову систему майже будь-якого ринку, який формується. Звідси й необхідність різного підходу до регулювання прямих і портфельних інвестицій.

**Перешкоди для іноземних інвестицій.** При здійсненні міжнародного інвестування можуть виникнути деякі об'єктивні перешкоди й труднощі.

По-перше, це **психологічні перешкоди**, які пов'язані з міжнародним інвестуванням. Вони здебільшого обумовлені незнанням економіки, політики й культури інших країн, іноземних мов, методів торгівлі на

фінансових ринках, принципів звітування й т. ін. Так, американські інвестори віддають перевагу інвестуванню в АДР (американські депозитарні розписки), якість яких підтверджується американськими банками; інституційні інвестори зазвичай здійснюють міжнародне інвестування через брокерів відповідних національних ринків; індивідуальні інвестори поки що неохоче беруть участь у міжнародному інвестуванні.

По-друге, до перешкод міжнародного інвестування відносять **інформаційні труднощі**. Інвесторові дещо складно одержати вичерпну інформацію про зарубіжні ринки й зарубіжних емітентів. Набагато простіше одержати ту саму інформацію про учасників національного ринку.

Значна частина інформації про іноземні цінні папери, які обертаються на міжнародних ринках, про фінансовий аналіз і очікувані доходи компаній публікується як національною, так і англійською мовами.

До міжнародних інформаційних систем, які містять корисні дані для ведення міжнародної інвестиційної діяльності, належать:

- Reuters, Telerate, Tenfore, Forex – інформаційні системи, які містять новини, а також надають інформацію про ціни на окремих ринках і на окремі цінні папери;

- Exshare, Telekurs – спеціальні цінові системи, які надають широку інформацію про всі світові ринки, включаючи дані про рух капіталів.

По-третє, до перешкод міжнародного інвестування відносять **юридичні труднощі**, які пов'язані з розміщенням капіталу в країні інвестування й поверненням його разом з отриманим доходом до власної країни. До юридичних труднощів відносять і особливості оподаткування в країні-реципієнті інвестицій.

Як завжди при операціях іноземного інвестування стягуються такі податки: на операції, на приріст капіталу, на дохід від іноземних інвестицій.

Податок на операції порівняно з іншими податками здебільшого є невеликим і може бути:

- пропорційним обсягу угоди;
- пропорційним розміру комісійних (у країнах, де брокери беруть комісійні);
- фіксованим.

Податок на приріст капіталу стягується в країні інвестора. Приріст капіталу розраховується як різниця між цінами продажу й купівлі цінних паперів.

Податок на дохід від іноземних інвестицій сплачує юридична особа однієї країни резидентом в іншій країні. Бажання обох країн стягувати цей податок призводить до виникнення проблеми подвійного оподаткування. З метою врегулювання цієї ситуації укладаються міжнародні угоди, згідно з якими інвестор одержує в країні інвестування дохід за вирахуванням податку, а також податковий кредит. У власній країні обкладається



податками загальний обсяг іноземних доходів за вирахуванням податку, який було стягнуто в країні інвестування.

Вихід інвестиційної діяльності на міжнародний рівень поставив перед інвесторами питання необхідності **керування деякими новими ризиками**. До ризиків, пов'язаних з міжнародними інвестиціями, відносять:

- ризики національних ринків (специфіка інвестиційного клімату в країні інвестування);

- політичний ризик – можливість експропріації активів, змінення в політиці оподаткування, обмеження на валютні операції або інші змінення, які стосуються ділового клімату країни інвестування;

- валютний ризик (ризик змінення валютного курсу) – невизначеність у поверненні активів, яка обумовлена зміненням в обмінних курсах іноземних валют (зокрема, валюти країни-реципієнта інвестицій і валюти інвестора).

**Підвищені операційні видатки.** Міжнародні інвестиції зазвичай пов'язані з додатковими транзакційними видатками, до яких належать:

- підвищена комісійна винагорода посередникам на зарубіжних ринках;

- підвищена плата за оформлення угод (це пов'язано, зокрема, з багатовалютною системою обліку й звітності);

- підвищена плата за керування портфелями міжнародних інвестицій (це пов'язано з дослідженнями міжнародного ринку, передплатою на міжнародні бази даних, вартістю комунікацій і т. ін.).

**Портфельні інвестиції** – це вкладення капіталу в цінні папери з метою одержання доходу за відсутності права реального контролю над об'єктом інвестування.

Згідно з рекомендаціями ОЕСР і МВФ, підприємство прямого іноземного інвестування визначається як компанія, у якій іноземний інвестор має 10 % акцій і більше з правом голосу або капіталу. При цьому прямий інвестор має реальний контроль над об'єктом інвестування.

Купівля пакета акцій зарубіжного підприємства (навіть менше 10 %), що дає право інвестору брати участь у керуванні, належить до категорії прямих інвестицій. Придбаний пакет акцій (навіть понад 10 %), що не дає інвестору можливості впливати на керування, належить до категорії портфельних інвестицій.

## **10.2. Портфельне інвестування: суть і завдання**

У загальному випадку під інвестиційним портфелем розуміють сукупність декількох інвестиційних об'єктів, що керуються як єдине ціле. Портфель може одночасно містити і реальні кошти, і фінансові активи, і нематеріальні цінності, і нефінансові кошти.

Найпоширенішим є інвестування в цінні папери.

Завдання портфельного інвестування – одержання очікуваної

прибутковості при мінімально допустимому ризику.

**Регулювання інвестування в цінні папери.** В області регулювання вкладень у цінні папери основне стратегічне завдання полягає в забезпеченні неухильного дотримання правил дії всіх суб'єктів ринку цінних паперів, щоб здійснити головну макроекономічну функцію, а саме мобілізацію вільних ресурсів для розвитку економіки й формування надійних дохідних інструментів заощадження для населення.

Органи державного регулювання використовують різні методи й принципи.

1. Інституціональні методи – такі методи, з допомогою яких здійснюється регулювання фінансового становища інвестиційних інститутів і якісного керування ними. До них належать ставлення вимог до розміру власних коштів професійних учасників фондового ринку, регулювання структури активів і пасивів, обмеження на участь у ризикових операціях і т.д.

2. Функціональні методи – методи, які пов'язані з установленням правил здійснення певних операцій. Так, вимога вести облік клієнтських цінних паперів окремо від власних якого-небудь фінансового інституту належить до методів функціонального регулювання.

Цінний папір – це документ з дотриманням установленної форми й обов'язкових реквізитів, що засвідчує майнові права, здійснення й передання яких можливі тільки при його поданні.

Для інвесторів основне значення має класифікація цінних паперів залежно від їхніх інвестиційних можливостей:

- цінні папери з фіксованим доходом;
- акції;
- похідні цінні папери.

До *цінних паперів з фіксованим доходом* відносять фінансові кошти, які мають три властивості:

– для них уводиться певна дата погашення – день, коли позичальник повинен виплатити інвесторові позичену суму, що становить номінальну вартість цінного паперу, і відсоток;

– вони мають фіксовану або заздалегідь визначену суму номіналу й відсотків;

– зазвичай котирування їхньої ціни вказують у відсотках спеціальної величини – прибутковості до погашення.

До цінних паперів належать безстрокові й термінові депозити, цінні папери грошового ринку, облігації.

*Акція* – це цінний папір, що випускає акціонерне товариство і який закріплює права її власника на одержання частини прибутку АТ у вигляді дивідендів, на участь у керуванні АТ і на частину майна, що залишилося після його ліквідації.

До *похідних цінних паперів* відносять такі фінансові кошти, вартість

яких залежить від вартості інших коштів, що мають назву базових. Найпоширенішими базовими коштами є акції, похідними цінними паперами – опціони й фінансові ф'ючерси.

Інвестиційна привабливість цінних паперів оцінюється за певним набором критеріальних показників, які дають змогу виявити прийнятність об'єктів інвестування й порівняти їх з альтернативними варіантами.

Інвестиційна привабливість цінних паперів залежить від їхнього виду. Так, інвестиційні якості акцій в основному пов'язані з можливим зростанням їхньої курсової вартості, одержанням дивідендів і забезпеченням майнових і немайнових прав. Інвестиційна привабливість облігацій обумовлена їхньою надійністю. Зазвичай дохід за цими цінними паперами нижчий, ніж за акціями, але більш стабільний. Інвестиційна привабливість опціонів і ф'ючерсів визначається можливістю дуже високих доходів, а також використанням цих інструментів при хеджуванні ризиків.

Інвестиційний портфель – це сукупність цінних паперів, що керується як єдине ціле.

При формуванні інвестиційного портфеля інвестор повинен:

- вибрати адекватні цінні папери, які б давали максимально можливу прибутковість і мінімально допустимий ризик;

- визначити, у цінні папери яких емітентів слід вкладати кошти;

- диверсифікувати інвестиційний портфель. Інвесторові доцільно вкладати гроші в різні види цінних паперів, а не в один. Це робиться для того, щоб зменшити ризик вкладень. Однак диверсифікованість має бути розумною і помірною. Вкладення у велику кількість різноманітних цінних паперів може спричинити й більші видатки на відстеження необхідної інформації для прийняття інвестиційного рішення.

Мета формування інвестиційного портфеля – зберегти й примножити капітал.

### **10.3. Класифікація інвестиційних портфельів**

Інвестиційні портфелі поділяються на кілька видів. Критерієм класифікації може бути джерело доходу й ступінь ризику.

Портфелі росту формуються із цінних паперів, курсова вартість яких зростає. Мета цього типу портфеля – збільшення його вартості.

Портфель високого доходу містить високоприбуткові цінні папери, і його орієнтовано на одержання високого поточного доходу – відсотків за облігаціями і дивідендів за акціями.

Портфель постійного доходу – це портфель, який складається з високонадійних цінних паперів і дає середній дохід при мінімальному рівні ризику.

Комбінований портфель формується для запобігання можливим втратам на фондовому ринку як від зменшення курсової вартості, так і від низьких дивідендних і відсоткових виплат.

**Керування інвестиційним портфелем.** Під керуванням інвестиційним портфелем розуміється сукупність методів, які забезпечують:

- збереження початкових вкладених коштів;
- досягнення максимально можливого рівня прибутковості;
- зменшення рівня ризику.

Зазвичай вирізняють активне й пасивне керування.

*Активне керування* пов'язане з постійним відстеженням ринку цінних паперів, придбанням найбільш ефективних цінних паперів і максимально швидким рятуванням від низькодохідних цінних паперів. Такому виду властиве досить швидке змінення складу інвестиційного портфеля.

*Пасивне керування* приводить до формування диверсифікованого портфеля й збереження його протягом тривалого часу.

Під очікуваною прибутковістю портфеля розуміється середньозважене значення очікуваної прибутковості цінних паперів, що входять до портфеля. При цьому «вага» кожного цінного папера визначається відносною кількістю грошей, спрямованих інвестором на його купівлю.

Ризик портфеля пояснюється не тільки індивідуальним ризиком кожного окремо взятого цінного папера портфеля, але й тим, що існує ризик впливу змін спостережуваних щорічних величин прибутковості однієї акції на змінення прибутковості інших акцій, що включаються до інвестиційного портфеля.

Ключ до вирішення проблеми вибору оптимального портфеля – у теоремі про існування ефективного набору портфельів, так званої границі ефективності. Суть теореми зводиться до того, що будь-який інвестор повинен вибрати з усього нескінченного набору портфельів такий, що забезпечує:

- максимальну очікувану прибутковість при кожному рівні ризику;
- мінімальний ризик для кожної величини очікуваної прибутковості.

Набір портфельів, які мінімізують рівень ризику при кожній величині очікуваної прибутковості, утворюють так звану границю ефективності. Ефективний портфель забезпечує мінімальний ризик при заданій величині середньоарифметичного рівня прибутковості й максимальну віддачу при заданому рівні ризику.

**Портфель облігацій: волатильність ціни, властивості волатильності, факторність.** Під волатильністю ціни облігації розуміється реакція ціни облігації на миттєве, стрибкоподібне змінення її прибутковості до погашення за інших рівних умов.

Властивості волатильності:

– залежність між прибутковістю до погашення й ринковою ціною облігації носить зворотний нелінійний характер, при цьому зі зменшенням

величини прибутковості до погашення й збільшенням ціни облігації при тих самих зниженнях прибутковості до погашення збільшуються;

- для певного терміну погашення облігації чим вища купонна ставка, тим слабкіше реагує ціна облігації на ті самі зміни прибутковості до погашення й навпаки;

- якщо купонна ставка відсотка не змінюється, то збільшення терміну погашення облігації спричиняє більш сильну реакцію ціни облігації на ті самі зміни її прибутковості до погашення;

- невеликі зміни прибутковості до погашення приводять до однакових змін ціни облігації в обох напрямках;

- значні зміни прибутковості до погашення спричиняють асиметричну реакцію цін облігації;

- при заданому рівні прибутковості до погашення (чим нижча вихідна прибутковість до погашення, тим вища реакція ціни на змінення прибутковості до погашення).

Підсумовуючи усі властивості, можна помітити, що на волатильність дуже впливають такі фактори:

- рівень прибутковості до погашення;
- розкид змін прибутковості до погашення;
- напрямок цих змін;
- величина купонної ставки;
- термін погашення.

**Формування й керування портфелем облігацій з метою одержання високого постійного доходу.** Найбільш успішним способом досягнення цієї мети є купівля надійних і відносно високоприбуткових облігацій та збереження їх аж до погашення.

**Будування й керування портфелем з метою акумулювання грошей.** Існують кілька способів будування портфелів, що вирішують завдання нагромадження певної суми грошей, у тому числі шляхом віднесення одержуваних сум до конкретних виплат і з допомогою імунізації.

Припис портфеля – це така стратегія, за якої метою інвестора є створення портфеля облігацій зі структурою отримуваних доходів, що повністю або майже повністю збігається зі структурою майбутніх виплат.

Уважається, що портфель є імунізованим, якщо виконується одна або кілька умов.

1. Фактична річна середня геометрична прибутковість за весь запланований інвестиційний період має бути, принаймні, не нижче за ту прибутковість до погашення, яка була під час формування портфеля.

2. Акумуляована сума, отримана інвестором наприкінці холдингового періоду, виявляється, принаймні, не менше за ту, яку він би одержав, розмістивши початкову інвестиційну суму в банку під відсоток, дорівнює

вихідній прибутковості до погашення портфеля, і інвестує всі проміжні купонні виплати за ставкою відсотка прибутковості до погашення.

3. Зведена вартість портфеля і його тривалість дорівнюють зведеній вартості й тривалості тих обов'язкових виплат, заради яких портфель було створено.

Найпростіший спосіб імунізації портфеля – придбання безкупонних облігацій, термін погашення яких дорівнює запланованому періоду, а їхня сумарна номінальна вартість на момент погашення відповідає меті інвестора.

**Формування й керування портфелем з метою збільшення сумарної віддачі.** У цьому випадку інвестор ставить своїм завданням добиватися в кожний момент максимальної сумарної вартості портфеля. Оскільки сумарна віддача портфеля містить купонні виплати, реінвестований дохід і ціновий вииграш, таке ставлення мети може підштовхувати інвестора перейти від одного способу максимізації доходу до іншого.

Зазвичай розглядають дві можливі стратегії збільшення сумарної віддачі:

- трансформація портфеля на основі прогнозу майбутнього змінення відсоткової ставки;
- своп облігацій.

**Опціони. Інвестиційні можливості опціонів.** Використання опціонів і їх об'єднання в один портфель з акціями й облігаціями значно збільшує можливості інвестора для знаходження оптимального співвідношення ризик/норма віддачі. В основі є рівність: ціна опціону + зведена вартість ціни реалізації = ціна акції + ціна опціону на продаж.

Існує багато різних стратегій з використанням опціонів.

**Продаж забезпечених опціонів на покупку.** Забезпеченим вважається опціон, коли його продавець на момент продажу вже має основну акцію. Отже, продаж покритих опціонів на покупку означає, що інвестор одночасно продає опціон на покупку основної акції і купує цю акцію.

**Купівля забезпечених опціонів на продаж** використовується для захисту від можливого зниження цін акцій, особливо в умовах нестабільного ринку. При цій стратегії інвестор купує основну акцію і опціон на продаж цієї ж акції. Така стратегія є вигідною, коли відбуваються значні позитивні коливання ціни акції.

**Придбання опціонів на купівлю безризикових облігацій** має давати такий самий прибуток, як розглянутий вище варіант купівлі акції і опціону на продаж.

На практиці часто купують декілька опціонів і їх різні комбінації: або один з одним, або з основною акцією. Розкриємо окремі способи формування портфелів, які мають свої умовні назви.

**«Ножиці»** – спосіб, суть якого полягає в купівлі або продажу опціонів на купівлю й опціонів на продаж з ідентичними характеристиками. Використовується, коли очікуються значні коливання ціни основної акції.

**«Довгі ножиці»** формуються шляхом купівлі опціону на купівлю й одночасної купівлі опціону на продаж. Така стратегія має сенс, якщо інвестор упевнений у значному зниженні або підвищенні ціни акції – саме в цих випадках він буде одержувати прибуток.

**«Короткі ножиці»** – це одночасний продаж опціонів на купівлю й опціонів на продаж однієї й тієї ж акції. Отримана при цьому сума опціонних премій являє собою максимальний прибуток, який може одержати інвестор. «Короткі ножиці» можна застосовувати при очікуваному стабільному ринку основної акції.

Існують також інші способи формування портфелів опціонів: «стелаж», довгий «стелаж», короткий «стелаж», «спред бика», «спред ведмедя», «спред метелика», короткий і довгий «спреди метелика».

**Ф'ючерси. Інвестиційні можливості ф'ючерсів.** Ф'ючерсний контракт – це угода між двома приватними особами (покупцем і продавцем) щодо доставки певного товару в обумовлений час за обумовленою ціною.

Взаємозв'язок між сьогоднішньою ф'ючерсною ціною і фактичною ціною, яка насправді буде спостерігатися в майбутньому, існує. Тому, використовуючи інформацію про сьогоднішні ціни, інвестори можуть зробити висновок про те, яким чином учасники ф'ючерсного ринку прогнозують майбутні ціни. Це їм дає змогу прийняти відповідні інвестиційні рішення.

**Хеджування** є головним напрямком застосування ф'ючерсних контрактів. Хеджування (від англ. обгороджувати) означає страхування угоди від можливих втрат. З допомогою хеджування і покупець, і продавець намагаються захистити себе від можливих коливань ціни основного товару.

**Спекуляція** – важлива складова ф'ючерсного ринку. Спекулянт намагається одержати вигоду завдяки зміні ціни товару. Він іде на значний ризик, якого намагаються уникнути хеджери.

**Ризики фінансових інвестицій.** Ризики, пов'язані з формуванням і керуванням портфелем цінних паперів, прийнято поділяти на два види – систематичні й несистематичні.

Систематичний ризик обумовлений загальноринковими причинами – макроекономічною ситуацією в країні, рівнем ділової активності на фінансових ринках. Основними складовими систематичного ризику є такі:

- 1) ризик законодавчих змін;
- 2) інфляційний ризик – зменшення купівельної спроможності валюти призводить до зниження стимулів до інвестування;

3) відсотковий ризик – втрати інвесторів у зв'язку зі зміненням відсоткових ставок на ринку;

4) політичний ризик;

5) валютний ризик.

Несистематичний ризик пов'язаний з конкретним цінним папером. Цей вид ризику можна знизити шляхом диверсифікації, тому його називають диверсифікованим. Він містить такі складові:

– селективний ризик – ризик неправильного вибору цінних паперів для інвестування внаслідок неадекватного оцінювання інвестиційних якостей цінних паперів;

– часовий ризик, пов'язаний із несвоєчасною купівлею або продажем цінного папера;

– ризик ліквідності, який виникає внаслідок утруднень із реалізацією цінних паперів портфеля за адекватною ціною;

– кредитний ризик, що є властивим борговим цінним паперам і який обумовлено ймовірністю того, що емітент виявляється нездатним виконати зобов'язання з виплати відсотків і номіналу боргу;

– відкличний ризик, пов'язаний з можливими умовами випуску облігацій, коли емітент має право відкликати (викупувати) облігації в їхнього власника до строку погашення.

– ризик підприємства, який залежить від фінансового стану підприємства – емітента цінних паперів;

– операційний ризик, що виникає через порушення в роботі систем, задіяних на ринку цінних паперів.

**Колективні інвестори інвестиційної діяльності.** Під колективним інвестором розуміється усвідомлене й цілеспрямоване вкладення коштів дрібним інвестором в окреме підприємство із розрахунку на наступні колективні прибуткові вкладення акумульованих коштів.

Інститути колективного інвестування мають залучати дрібних інвесторів. При цьому приватні інвестори можуть вкласти невеликі суми і на довільний термін. У дрібних інвесторів виникає можливість інвестувати кошти у великі високоприбуткові об'єкти, які є недоступними окремим вкладникам через наявність у них невеликих сум.

Колективне інвестування характеризується деякими рисами:

– особи, що надають свої кошти фінансовому посередникові, самі несуть інвестиційні ризики;

– при об'єднанні коштів в інститутах колективного інвестування відбувається знеособлювання внесків і усереднення ризиків, пов'язаних з інвестуванням;

– приватний інвестор може сам вибрати схему інвестування відповідно до того, що вони вважають за найкраще.

До колективних інвесторів належать:



- акціонерні інвестиційні фонди;
- пайові інвестиційні інститути;
- недержавні пенсійні фонди;
- кредитні союзи.

**Пайові інвестиційні фонди: особливості, переваги, типи.** Відповідно до чинного законодавства пайовий інвестиційний фонд є сукупністю майна, яке передано інвесторами в довірче керування керувальній компанії з метою збільшення цього майна.

Особливості пайових інвестиційних фондів:

- пайовий інвестиційний інститут не є юридичною особою;
- передача майна в довірче керування не спричиняє переходу права власності на це майно до довірчого керівника;
- метою цього інституту є збільшення майна фонду, а не одержання прибутку;
- збільшення майна не підлягає розподілу у вигляді дивідендів;
- інвестори фонду одержують дохід у вигляді різниці між викупною вартістю інвестиційних паїв і величиною витрат на їх придбання під час розміщення цих паїв;
- власник інвестиційного паю не має права брати участь у керуванні фондом.

Пайові інвестиційні фонди мають певні переваги:

- одна керівна компанія може керувати відразу декількома пайовими фондами, що дає змогу заощаджувати видатки з керування базовим майном;
- керівник вибирає адекватний момент для купівлі й продажу цінних паперів;
- інвестиційний пай досить легко купити або продати;
- інвестори можуть одержати свої кошти під час випуску паїв протягом декількох днів, тобто вони є ліквідними.

Передбачаються два типи пайових інвестиційних фондів: відкриті й інтервальні.

Відкритий – це фонд керівної компанії, яка зобов'язана щодня викуповувати інвестиційні паї на вимогу їх власників.

Інтервальний – це фонд керівної компанії, що забезпечує викуп інвестиційних паїв один раз на рік.

**Недержавні пенсійні фонди як інститут колективного інвестування.** У нашій країні система пенсійного забезпечення має три рівні. Перший рівень становлять базові пенсії, другий – трудові пенсії і третій – недержавні пенсії. Останні є доповненням до державних пенсій. Недержавні пенсійні фонди нарівні з важливим соціальним завданням можуть вирішувати й проблему довготермінового інвестування.

Пенсійні активи розміщує керівна компанія, яка має одержати спеціальну ліцензію.

Розміщення пенсійних резервів здійснюється на принципах надійності, схоронності, ліквідності, прибутковості й диверсифікованості.

**Кредитні союзи як інститут колективного інвестування.** Кредитний союз – це добровільне, самодіяльне, самокероване на демократичних засадах об'єднання осіб з метою створення колективного грошового пулу для акумуляції коштів і їх використання на кредитування виробничих або споживчих цілей або на страхування членів союзу. Членство в кредитних союзах є непередаваним. Кредитний союз є кооперативною організацією зі статусом юридичної особи.

На сьогодні кредитний союз є єдиною кредитною організацією, яка може надати позику приватній особі на економічно вигідних умовах. Перевагою кредитних союзів є їхня досить висока надійність завдяки взаємній довірі усередині кредитного союзу й процедурам керування й контролю.

**Аналіз цінних паперів за принципом прибутковості** націлено на виявлення таких цінних паперів, які можуть дати приріст капіталу. Для того щоб визначити, які цінні папери можуть збільшити дохід, застосовується фундаментальний і технічний аналіз.

Фундаментальний аналіз оснований на тому, що котирування цінних паперів відображають стан економіки в цілому, а також галузі й самої фірми-емітента. У зв'язку з цим аналізують насамперед макроекономічні показники. Потім необхідно провести галузевий аналіз, під час якого виявляється та галузь, яка може становити найбільший інтерес для потенційного інвестора. Галузевий аналіз доповнюється аналізом фірми.

Технічний аналіз є одним із методів дослідження динаміки фондового ринку з метою прогнозування напрямку руху цін. Основними користувачами технічного аналізу є трейдери.

**Формування інвестиційного портфеля.** Для складання інвестиційного портфеля необхідним є:

- формулювання основної мети й визначення пріоритетів (максимізація прибутковості, мінімізація ризику, збереження й приріст капіталу й т. ін.);
- відбір інвестиційно привабливих цінних паперів, що забезпечує необхідний рівень прибутковості й ризику;
- пошук адекватного співвідношення видів і типів цінних паперів у портфелі для досягнення поставлених цілей;
- моніторинг інвестиційного портфеля в міру зміни основних його параметрів.

Принципи формування інвестиційного портфеля:

- забезпечення безпеки (страхування від усіляких ризиків і стабільність в одержанні доходу);

- досягнення прийнятної для інвестора прибутковості;
- забезпечення ліквідності;
- досягнення оптимального співвідношення між прибутковістю й ризиком, у тому числі шляхом диверсифікованості портфеля.

**Принципи здійснення, використання ф'ючерсних угод.** Основні принципи здійснення ф'ючерсних угод:

- ціна товару має коливатися в обидва боки; ця вимога має принципове значення – адже під кожною ф'ючерсною угодою розуміється участь двох сторін, з яких одна обов'язково розраховує на зростання ціни основного товару в майбутньому, а інша – на її зниження;

- мають забезпечуватися конкурентні умови ринку основного товару з більшою кількістю покупців і продавців; до ф'ючерсних торгів не допускаються товари з високим рівнем монополізації галузі, що дають змогу виробникові значно впливати на ціну товару; має бути також і державний контроль над цінами цього товару;

- має бути наявним значний ринок товару із доступною інформацією; в остаточному підсумку, якщо немає широкого наявного ринку товару, тобто немає його пропозиції й попиту, немає й необхідності укладати на нього ф'ючерсну угоду;

- товар має складатися з гомогенних (ідентичних) складових частин, коли кожную частину товару можна продати як сам товар.

Важливим чинником виконання ф'ючерсних угод є стандартизація. Ф'ючерсний ринок кожного товару передбачає свої стандарти угод, у яких зафіксовано таке:

- кількість товару, яку зобов'язаний поставити продавець одного ф'ючерса;

- якість товару;

- термін закінчення ф'ючерса, тобто строк, у який товар має бути доставлений покупцеві;

- останній день місяця закінчення дії ф'ючерсного контракту, коли продавець зобов'язаний поставити товар покупцеві;

- мінімальні відхилення ціни, що враховуються;

- межі коливання ціни товару протягом одного дня торгів;

- необхідна маржа;

- хвилини виконання угод за ф'ючерсними контрактами;

- останній день ф'ючерсних торгів у місяць закінчення ф'ючерсного контракту.

# 11. МІЖНАРОДНИЙ КРЕДИТ

## 11.1. Суть і функції міжнародного кредиту

Міжнародний кредит являє собою рух позикового капіталу в сфері міжнародних економічних відносин, пов'язаний з переміщенням товарних і валютних ресурсів.

Міжнародний кредит виник у XIV – XV ст. у світовій торгівлі, особливого розвитку набув після освоєння морських шляхів з Європи на Близький і Середній Схід, а пізніше – в Америку й Індію. Подальший розвиток міжнародного кредиту пов'язаний з виходом виробництва за національні межі, його спеціалізацією й кооперуванням.

Збільшення масштабів міжнародного кредиту було пов'язано з інтернаціоналізацією світогосподарських зв'язків, міжнародним поділом праці й досягненнями науково-технічного прогресу.

Міжнародний кредит як різновид категорії кредиту пов'язаний з такими економічними категоріями, як гроші, ціна, прибуток, платіжний баланс, валютний курс та ін. Важливе значення він має при реалізації вимог закону вартості й інших економічних законів.

*Міжнародний кредит* – це форма руху позикового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин (МЕВ), яка пов'язана з наданням валютних і товарних ресурсів на умовах повернення, терміновості, платоспроможності й забезпеченості.

*Міжнародний кредит* – це надання позикових капіталів одними країнами іншим у тимчасове користування на засадах повернення, платності й строковості.

Міжнародний кредит використовується для вирішення таких завдань:

– забезпечення перерозподілу фінансових і матеріальних ресурсів між країнами й ефективнішого їх використання;

– посилення процесу нагромадження у межах усього світового господарства, коли тимчасово вільні кошти одних країн спрямовуються на фінансування капіталовкладень в інших;

– прискорення розвитку продуктивних сил тощо.

Мета міжнародного кредиту – отримання максимального відсотка або підприємницького прибутку. Джерелом позикового відсотка є додана вартість, що створюється в країні боржника.

За *цільовим призначенням* кредити поділяють на зв'язані й фінансові. Зв'язані – це цільові кредити, що закріплюються в кредитній угоді. Фінансові ж кредити не мають цільового призначення.

За *формою надання* розрізняють товарні й валютні кредити.

За *терміном* міжнародні кредити поділяють на короткотермінові (терміном до одного року); середньотермінові (до п'яти років) і довготермінові (понад п'ять років).

*Світовий ринок позикових капіталів* – комплексна й

багатофункціональна будова, що охоплює різноманітні ринки. Структура сукупного ринку позикових капіталів формується з фінансової, інституційної, географічної і валютної складових.

*Ринок позикових капіталів* – це грошові відносини, які складаються під час купівлі-продажу фінансових активів під впливом попиту й пропозиції на позиковий капітал з боку різних країн.

У структурі ринку позикових капіталів (фінансова складова) вирізняють грошовий ринок (сукупність попиту й пропозиції на короткотерміновий позиковий капітал) і ринок капіталів (забезпечує здійснення довготермінових інвестицій домогосподарств, фірм і урядів). Зі свого боку, ринок капіталів поділяється на кредитний ринок і ринок цінних паперів. Інституційна складова – це вкладники, позичальники й посередники. Географічна складова відображає рух капіталу в країнах, групах країн, регіонах світу переважно через міжнародні фінансові центри.

Існує два види ринків позикових капіталів: первинний і вторинний. На первинному ринку здійснюється розміщення фінансових вимог, а на вторинному утворюються фінансові вимоги, строк платежу за якими ще не настав. На вторинному ринку перерозподіляються фінансові інструменти від одного кредитора до іншого.

Валютна складова має такі сегменти, як національний, міжнародний і євроринок кредитних ресурсів. Зі свого боку, ринок позикових капіталів поділяється на грошовий ринок і ринок капіталів.

Міжнародний кредит у сфері міжнародних економічних відносин виконує такі функції:

- перерозподіл позикових капіталів між країнами, коли з його допомогою відбувається переміщення капіталу в країни з низькою нормою прибутку, сприяючи її вирівнюванню й перетворенню на середню норму прибутку;

- економізація витрат обігу у сфері міжнародних економічних відносин шляхом заміни золота як світової грошової одиниці такими засобами обігу, як вексель, чек, банківські перекази, депозитні сертифікати, електронні гроші, а також СДР, ЕКЮ й тверді національні валюти;

- прискорення концентрації й централізації капіталу завдяки прискоренню процесу капіталізації прибутку у зв'язку із залученням іноземного капіталу, унаслідок створення транснаціональних корпорацій і транснаціональних банків і надання пільгових міжнародних кредитів великим підприємствам;

- регулювання економіки країни – залучення іноземних інвестицій, насамперед капіталів міжнародних валютно-кредитних і регіональних організацій, що сприяє збільшенню ВВП і його розподілу.

Виконуючи ці функції, міжнародний кредит водночас має двоїсте значення в економіці країни. З одного боку, – позитивне, сприяючи прискоренню розвитку продуктивних потужностей, безперервності й

розширенню процесу виробництва, стимулюючи зовнішньоекономічну діяльність країни, створюючи сприятливі умови для іноземних інвестицій, а також забезпечуючи безперервність міжнародних розрахунків і валютних відносин. З іншого боку, – негативне, загострюючи протиріччя ринкової економіки, що виявляється у форсуванні надвиробництва товарів, перерозподілі позикового капіталу, посиленні диспропорцій суспільного відтворення й конкурентної боротьби за ринки збуту, сфери вкладення капіталу й джерела сировини.

## 11.2. Форми міжнародного кредиту

Кредити, які застосовуються в міжнародній торгівлі, можна класифікувати за декількома головними ознаками, що характеризують окремі сторони кредитних відносин, основними з яких будуть такі:

- за джерелами коштів;
- строками;
- видами;
- характером забезпечення;
- способом надання й погашення.

Залежно від того, хто є кредитором, розрізняють такі кредити:

- приватні, що надаються головним чином банками, комерційними фірмами, значно рідше посередниками (брокерами);
- урядові, що надаються зазвичай державними спеціалізованими установами;
- змішані, які надають приватні структури разом з державою;
- міжнародних і регіональних банків, а також інших валютно-фінансових організацій (група Всесвітнього банку, МВФ, ЄБРР та ін.).

За термінами кредити традиційно поділяються на короткотермінові – до одного року, середньотермінові – до п'яти років, довготермінові – понад п'ять років. Однак останнім часом поширилися короткотермінові кредити – терміном до двох років. Крім того, є й національні відмінності в градації термінів: у деяких країнах середньотерміновими кредитами вважаються кредити до семи-десяти років, а довготерміновими – понад десять років.

Ще один підрозділ кредитів у зовнішній торгівлі залежить від виду (форми, а іноді говорять «наповнення») їх надання. Відповідно до цього вирізняють: товарні кредити, які надають в основному експортери своїм покупцям, і валютні кредити, що надають банки в грошовій формі – у національній, іноземній або регіональній валюті.

Кредитування зовнішньоекономічної діяльності здійснюється в основному при переданні боржником у заставу кредиторів певного забезпечення: товарів, товаророзподільчих та інших комерційних документів, а також цінних паперів, векселів та інших цінностей.

Застава товару для одержання кредиту має три основні форми: тверда застава, за якої певна товарна маса закладається на користь

банку; застава товару в обороті, за якою ураховується залишок товару відповідного асортименту на певну суму; застава товару, що знаходиться в переробленні, коли із закладеного товару можна виготовляти вироби й передавати їх у заставу банку.

Банківський кредит видається під зобов'язання боржника погасити його за певний термін. Зазвичай документом за цим кредитом є простий вексель, підписаний позичальником.

З огляду на техніку надання розрізняють:

– наявні кредити, коли надані кошти зараховуються на рахунок боржника в його розпорядження;

– акцептні кредити, які надає у формі акцепту тратти (перекладного векселя) імпортер, частіше банк, що полегшує облік тратти в банку;

– облігаційні позики, які широко використовуються при залученні коштів на довготерміновій основі;

– синдиковані й консорціальні кредити, що дають змогу позичальникові мобілізувати особливо великі суми на тривалий термін, оскільки кредитором є не один банк, а кілька – «синдикат» або «консорціум».

Залежно від терміну й суми кредити можуть погашатися одноразовим внеском, річними або піврічними внесками, також можуть застосуватися інші схеми погашення кредиту й нарахування відсотків.

За валютою позики розрізняють такі кредити: у валюті країни-боржника, у валюті країни-кредитора, у валюті третьої країни й у міжнародній рахунковій грошовій одиниці (СДР і ЕКЮ).

За забезпеченістю розрізняють кредити забезпечені (товарними документами, векселями, цінними паперами, нерухомістю й ін.) і бланкові, тобто під зобов'язання боржника (соло-вексель із одним підписом).

### **11.3. Сучасні тенденції розвитку міжнародного кредиту і організації кредиторів**

Необхідність і постійне розширення міжнародного кредиту характеризується дією багатьох факторів.

По-перше, значення кредиту в міжнародній торгівлі збільшилося під час науково-технічної революції, одним із наслідків якої стало збільшення пропозиції на світовому ринку машин, верстатів, цілих промислових комплексів, тобто товарів інвестиційного призначення, виробництво й закупівля яких пов'язані з великими капіталовкладеннями експортерів і імпортерів. По-друге, кредит перетворюється на один із найважливіших факторів, від яких залежить конкурентоспроможність на ринку інвестиційних товарів. Надання кредиту, маневрування його умовами часто ведуть до витиснення конкурентів.

Широке використання кредиту для форсування експорту призвело на початку 70-х років до розв'язання так званої «кредитної війни», під час якої фірми промислово розвинених країн з налагодженою системою державного стимулювання експорту одержали істотні переваги на світовому ринку, а отже, одержали змогу залучати покупця не тільки ціною і якістю товару, але й пільговими умовами кредиту, насамперед завдяки подовженню термінів кредитування.

Однією із найбільш яскравих і значних рис у розвитку міжнародного кредиту в другій половині ХХ ст. є державне стимулювання експорту – від окремих заходів кредитно-фінансового характеру до створення цілісної національної системи фінансування експорту.

Державне стимулювання національного експорту, враховуючи специфіку операцій з кредитування експорту (високий ризик, недостатність власних коштів експортерів і їхніх банків, зменшення ліквідності комерційних банків при проведенні особливо великих операцій), із самого початку стало здійснюватися у двох основних формах:

- пряма фінансова підтримка експорту, що виражається в безпосередньому наданні або фондуванні експортних кредитів за рахунок коштів державного бюджету або спеціальних бюджетних фондів або наданні за рахунок цих самих коштів субсидій комерційним банкам-кредиторам для зниження ставок за експортними кредитами до рівня більш низького, ніж рівень ставок на національному грошовому ринку;

- надання експортерам і банкам-кредиторам гарантій щодо експортних кредитів, тобто страхування цих кредитів державою від ризику непогашення.

Національні системи фінансування експорту промислово розвинених країн Заходу сформувалися в їх сучасному вигляді до 70–80-х років. Тоді ж почалося міжнародне регулювання умов надання цих послуг з метою ліквідації дорогої конкуренції в області експортних кредитів, передбачених ще в Римському договорі про створення ЄЕС.

Міжурядове регулювання експортного кредитування – друга характерна риса в розвитку сучасного міжнародного кредиту. Узгоджені міжнародні дії здійснюються ОЕСР у межах «Угоди про уніфікацію умов експортних кредитів, що користуються державною підтримкою».

Ще однією характерною для останніх років тенденцією в області міжнародного кредиту став відхід деяких країн від кредитування експорту в національних валютах і переорієнтація на надання кредитів у валютах третіх країн з використанням коштів ринку євровалют (міжбанківські операції з внесками в іноземних валютах).

З початку 80-х років усе більшу увагу і кредиторів, і позичальників стала привертати можливість використання як валюти міжнародних кредитів європейської валютної одиниці – ЕКЮ, а з 1 січня 1999 р. – євро.



Нарівні з міжнародними й регіональними банками разом із МВФ важливого значення в регулюванні міжнародних валютно-кредитних і фінансових відносин набувають міжурядові організації, спеціально створені, щоб бути форумом для міжурядового обговорення, узгодження й вироблення рекомендацій з валютної і кредитно-фінансової політики. Саме до таких міжнародних, урядових і неурядових організацій належать Паризький і Лондонський клуби, що мають особливо важливе значення для сучасних валютно-кредитних відносин і насамперед для врегулювання української зовнішньої заборгованості різним групам зарубіжних кредиторів.

Паризький клуб країн-кредиторів – міжурядовий інститут промислово розвинених країн, неформальна організація, де обговорюються проблеми врегулювання, відстрочення платежів за державним боргом. Головна мета Паризького клубу – перегляд умов зовнішніх позик країн-боржників для запобігання односторонньому мораторію. Початок його діяльності припадає на 1956 р., коли в Париж на переговори з Аргентиною щодо врегулювання її боргу було запрошено основних кредиторів. На той час учасниками було 18 промислово розвинених держав, до яких восени 1997 р. приєдналася Росія, що мала великий зовнішній державний борг і одночасно була одним з найбільших кредиторів країн, що розвиваються.

На засіданнях Паризького клубу в присутності представників МВФ, МБРР, ЮНКТАД (Конференції ООН з торгівлі й розвитку) зазвичай розглядається не вся зовнішня заборгованість тієї або іншої країни, а тільки частина боргу, яка має бути погашена поточного року. З початку 80-х років, коли різко загострилася проблема зовнішньої заборгованості країн, що розвиваються, значення Паризького клубу в її врегулюванні збільшилося, а в 90-х роках більшість його засідань було пов'язано з вирішення проблем зовнішніх боргів колишніх країн СЕВ (зокрема, було врегульовано зовнішню заборгованість Польщі й Угорщини) і колишніх республік СРСР.

Лондонський клуб поєднує понад 400 західних комерційних банків, які надавали кредит соціалістичним країнам, країнам, що розвиваються, у тому числі й колишнім країнам СРСР без державних гарантій.

На сьогоднішній день найбільших успіхів Лондонський клуб одержав у роботі з боргами Заїра, Мексики, Болівії, Чилі й Мозамбіку.

## 12. СВІТОВИЙ РИНОК ПРАЦІ

### 12.1. Форми міжнародного поділу праці, спеціалізація і кооперування

Міжнародний ринок праці – це система економічних механізмів, норм та інструментів, які забезпечують взаємодію попиту на працю й пропозицію її у системі міжнародних економічних відносин. Попит на цьому ринку формується під впливом різних чинників: рівня науково-технічного прогресу, реальних масштабів економічної діяльності загальної соціально-економічної ситуації у світі тощо.

*Міжнародний поділ праці (international division of labor)* – це спеціалізація окремих країн на виробництві певних товарів і послуг і товарному обміні цими продуктами на світових ринках. Міжнародний поділ праці виникає між країнами, які захищено своїм державним суверенітетом і здійснюється з метою підвищення ефективності виробництва, економії затрат суспільної праці, раціонального розміщення продуктивних сил.

Міжнародний поділ праці існує у двох основних формах: міжнародна спеціалізація й міжнародне виробниче кооперування.

*Міжнародна спеціалізація (international specialization)* – це форма поділу праці між країнами, у яких концентрація однорідного виробництва збільшується завдяки прогресованій диференціації національних виробництв. На рис. 12.1 зображено види міжнародної спеціалізації.

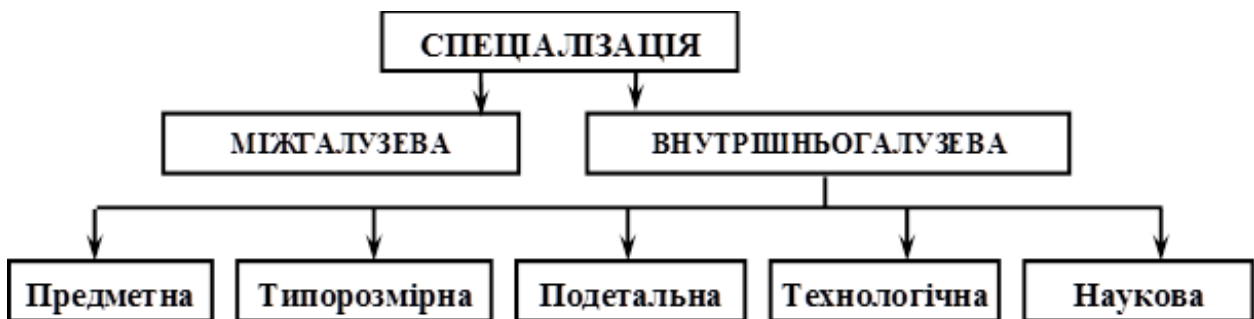


Рис. 12.1

Основними видами міжнародного поділу праці є такі:

– загальний – поділ праці між країнами світу за найбільш великими сферами (галузями) суспільного виробництва (наприклад, промисловість, транспорт, зв'язок, сфера послуг);

– частковий – поділ праці між країнами в межах однієї сфери або галузі економіки; промисловість може поділятися на такі складові, як видобувна, металургійна, енергетична та ін.;

– одиничний – поділ праці між суб'єктами міжнародної економіки в межах однієї відокремленої господарської одиниці (спільне підприємство).

*Кооперація (лат. cooperatio)* – система кооперативних організацій, створених з метою задоволення економічних, соціальних та інших потреб своїх членів. Кооперація є можливою у сфері виробництва, науки й техніки, будівництва, транспорту, експедиторських, страхових, розрахункових, кредитних та інших банківських операцій, надання різноманітних послуг.

*Міжнародне кооперування* – це взаємодія країн на рівні горизонтальної моделі міжнародного поділу праці для спільних зусиль у різних сферах, але без порушення умови збереження автономності кожної сфери і національних кордонів.

*Міжнародне виробниче кооперування (international production cooperation)* є наслідком спеціалізації національних виробництв, що взаємодіють у системі міжнародного поділу праці. Міжнародне виробниче кооперування базується на предметній спеціалізації і є формою часткового й загального поділу праці у світовому господарстві.

Починаючи з дев'яностих років двадцятого сторіччя, Україна поступово перетворилася на активного експортера робочої сили, переважно нелегальних емігрантів. За офіційними даними, близько трьох мільйонів українців на сьогодні шукають за кордоном постійну або тимчасову роботу і майже всі вони її знаходять, а певна частка їх залишається там назавжди.

Міграційна політика – це сукупність заходів з державного, міждержавного й міжнародного регулювання міграційних потоків населення на основі державного, міждержавного й міжнародного законодавства. Метою міжнародної міграційної політики є визначення масштабів міграції, механізму її регулювання, послаблення негативних і посилення позитивних наслідків міграції для країн, які беруть участь у цьому процесі. Особливе місце у міграційній політиці належить регулюванню трудової міграції, експорту й імпорту робочої сили.

Проблеми міграції населення є центром уваги різних міжнародних організацій. Комісія ООН з народонаселення фінансує національні програми в галузі міграції населення. Міжнародна організація праці (МОП) регулює міждержавну трудову міграцію. Особливе значення в цій справі належить Міжнародній організації з міграції (МОМ), членами якої є 126 країн. Головними завданнями МОМ є забезпечення впорядкованої і планової трудової міграції, вивчення ситуації на ринках праці різних країн: за професіями, кваліфікацією, умовами наймання тощо.

Світовий ринок праці на сьогодні ще не набув тих масштабів, що є характерним для світових ринку товарів і послуг і фінансового ринку. Навіть у межах Європейського Союзу, де діє законодавство, що заохочує трудову міграцію між країнами-членами цього об'єднання, обсяги трудової міграції є помірними. Це пов'язане передусім з тим, що трудовій міграції у ЄС чиниться політичний опір з боку урядів багатьох європейських країн, по-перше, через економічну кризу, по-друге, через власне безробіття, по-третє, через соціальні й гуманітарні проблеми адаптації громадян одних

країн до цивілізаційних засад інших країн.

Однак, незважаючи на ці проблеми, світовий ринок праці змінюється і міжнародна трудова міграція набирає темпів. Робоча сила, як і будь-який інший товар, переміщується із країн, де є її надлишок або несприятливі умови оплати праці, у країни, де є дефіцит робочої сили, яка цінується вище і за яку платять більше.

Виникнення і розвиток міжнародного ринку робочої сили є результатом збільшення міжнародної мобільності двох головних факторів виробництва – капіталу й праці. Збільшення міжнародної мобільності капіталу в соціальному плані означає, що мається попит не тільки на робочу силу країни свого базування, але й на іноземну робочу силу, яка часто має певні переваги порівняно з національною (є більш дисциплінованою, менш вибагливою щодо оплати праці й т. ін.). Попит на іноземну робочу силу почав помітно зростати тоді, коли виник масовий експорт приватного виробничого капіталу й почалося створення в усіх країнах підприємств з використанням місцевої робочої сили.

Капітал зазвичай переміщується у ті місця концентрації робочої сили, де вона значно дешевша. Навіть у «нових індустріальних країнах» ставки заробітної плати промислових робітників у 80-х роках були в 5–10 разів нижче, ніж у розвинених країнах Заходу. Майже необмеженість на периферії світового господарства дешевих трудових ресурсів сприяє їх широкому включенню до функціонування продуктивного капіталу економічно розвинених країн, насамперед на основі розвитку мануфактурних форм організації праці.

## **12.2. Структура і основні риси світового ринку праці**

Міжнародний ринок праці має складну й суперечливу структуру. Кожна країна має свою історію формування цього ринку. Очевидно, що міграція населення як одне з важливих явищ соціально-економічного розвитку світу обумовлює необхідність проведення зваженої міграційної політики, стосується це як окремих країн, так і регіонів, і світу в цілому.

У структурі міжнародного ринку праці вирізняють два найзначніші сегменти. До першого сегмента належить робоча сила, яка характеризується відносно постійною зайнятістю, стабільністю трудових навичок, високим рівнем кваліфікації і зарплати, а також доволі чіткою ієрархією кваліфікації. Це загалом привілейований шар працівників з розвинених країн, а також країн із середнім рівнем розвитку (Сінгапур, Тайвань, Гонконг). До цього сегмента належать також зайняті у різних міжнародних організаціях (ООН, спеціалізованих органах ООН, Міжнародному валютному фонді, СОТ, ЮНЕСКО та ін.). Працівники в такі організації наймаються на чисто міжнародній основі і зазвичай з

урахуванням лише професійної придатності. Цей ринок праці має певну тенденцію до розширення з огляду на зростання міжнародних зв'язків і загострення глобальних проблем.

Другий доволі великий сегмент міжнародного ринку праці – робоча сила, яка походить з районів світу з відносно низьким рівнем економічного розвитку. Серед цих працівників треба вирізнити специфічний загін так званої нелегальної робочої сили, чималі потоки якої спрямовуються до індустріальних країн, зокрема до США. До цієї категорії працівників можна зарахувати також «екологічних біженців», які через катастрофічні природні умови (наприклад, посуху) змушені покидати свої насиджені місця, шукати роботу в інших країнах і 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 і середніх підприємств в індустріальних країнах, які, на відміну від великих підприємств, неспроможні застосовувати в широких масштабах дорогі працевзбережувальні технології. Ці підприємства не можуть також переводити свої капітали у країни з дешевою робочою силою, як це часто роблять гігантські ТНК. Держава зазвичай мовчазно сприяє використанню праці нелегалів.

На ринку праці можна вирізнити ще дрібніші сегменти, класифікуючи робочу силу за віковими й професійними особливостями, ознаками тієї або іншої культури, традиції, а також національними, расовими й статевими ознаками. Такий поділ чималою мірою пов'язаний з діяльністю ТНК, які мають попит на чітко визначені категорії робочої сили. Так, філіали західних компаній у країнах, що розвиваються (зокрема, в зонах «вільної торгівлі»), прагнуть використати насамперед працю молодих незаміжніх жінок, які не висувають високих вимог щодо оплати праці й водночас є слухняними, надійними, спритними в роботі і т.д. Жіноча робоча сила стала важливим сегментом сьогочасного світового ринку праці, особливо в країнах, що розвиваються.

Сучасна структура світового ринку праці характеризується насамперед виникненням такого нового й особливого його сегмента, який пов'язаний з використанням висококваліфікованих спеціалістів (наукових працівників, інженерів, системних аналітиків та ін.), а також фахівців у галузі інформатики, менеджерів і т.д. Розвиток розглядуваного сегмента ринку робочої сили значною мірою зумовлюється стрімким зростанням світової торгівлі послугами. Специфіка цього сектору ринку праці полягає в

тому, що завдяки розвинутій мережі телекомунікації певна частина інтелектуальної робочої сили може брати участь у виробничому процесі, що здійснюється на будь-якій відстані від місця її знаходження.

Під впливом інформаційної революції у світовому господарстві по суті формується нове середовище. Змінюється звичний характер конкурентної боротьби. Нарівні із традиційним пошуком ринків збуту тепер іде напружений пошук цінних видів ресурсів, серед яких перше місце належить інформаційним ресурсам і їх 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 оброблення. Одночасно зростає попит на інші категорії працівників (фахівців у галузі комунікацій, фінансів, освіти, науки і т.д.).

Інтернаціоналізація резервної армії праці відбувається паралельно з глобалізацією виробництва й 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, але й у взаємодії з відтворювальними процесами інших країн, тобто набирає глобальних масштабів (так званий відкритий тип відтворювального процесу). Одним із регуляторів цього процесу є інтернаціоналізація виробничого циклу. Нарівні 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 до іншої. Водночас міграція робочої сили впливає (погіршує або поліпшує) на умови життя тих, хто працює в країнах-експортерах і країнах-імпортерах робочої сили.

Унаслідок інтернаціоналізації виробництва мільйонні маси людей з економічно відсталих країн вступили в майже пряму конкуренцію з працівниками розвинутих країн. Важливе значення у цих процесах мають ТНК, які завжди можуть 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 практикувалося вивезення багатьох виробництв (особливо в електронній і легкій промисловості) за кордони розвинутих країн, до периферійних районів світу. У 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.

У 90-ті роки виникли якісно нові риси міжнародного ринку праці:

– суттєво збільшився лаг між проходженням економікою промислово розвинутих країн нижчої кризової точки і початком поліпшення ситуації на ринку робочої сили; цей розрив для США в останньому циклі першої половини 90-х років становить одинадцять місяців, тоді як у період криз 1974–1975 рр. і 1980–1982 рр. зменшення безробіття йшло майже слідом за поліпшенням економічної кон'юнктури;

– нетиповою для фази поживавлення є повільне зменшення таких показників використання робочої сили, як кількість людей, змушених працювати неповний робочий тиждень, а також кількість тих, які претендують на робочі місця, але припинили активні пошуки роботи. У попередні цикли кількість цих категорій робітників після виходу економіки з кризи швидко зменшувалася;

– ситуація на ринку праці впродовж останнього десятиліття характеризується різким зменшенням можливостей для звільнених повернутися на попереднє місце роботи.

Циклічна криза не тільки безпосередньо впливає на динаміку зайнятості, але і є каталізатором структурних змін у цій сфері, від яких дедалі більше залежить функціонування ринку праці.

Основною з таких змін є формування нової стратегії провідних фірм світу у сфері робочої сили. Тепер у центр внутрішньофірмової стратегії ставиться завдання зменшення витрат на робочу силу, які становлять значний елемент виробничих витрат і, що найголовніше, – такий, що збільшується. Один із провідних шляхів зменшення цього виду витрат підприємці вбачають в отриманні збільшеної заробітної плати персонала. У середині 90-х років у США, наприклад, заробітна плата 18 % працівників не досягала офіційно встановленого рівня бідності.

Крім того, підприємці прагнуть зменшити витрати на робочу силу шляхом збільшення тривалості робочого тижня. Середня його тривалість у США в цей період становила 41,7 год., а понаднормова – 4,4 год. Такий високий показник було зареєстровано лише в перші повоєнні роки за умов нестачі робочої сили.

Для західних країн характерним є інтенсивний процес перерозподілу робочих місць на користь більш кваліфікованої праці при одночасному «вимиванні» місць для низькокваліфікованих працівників. За розрахунками експертів ОЕСР, у цих країнах щорічно оновлюється 10–15 % усіх робочих місць, сектор кваліфікованої праці постійно збільшується. Так, на

менеджерів і 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, але й у сфері послуг. Ідеться насамперед про «інтелектуальні» галузі (наприклад, фінансово-банківська сфера), а також торгівлю й обслуговування. Тому сфера послуг не може бути пристановищем 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 й звільнення робочої сили. Підприємець, який має можливість будь-якої миті звільнити зайву робочу силу, буде з більшим бажанням наймати додаткових працівників при виникненні перших ознак поліпшення економічної кон'юнктури.

На відміну від циклічного фактора, який стимулює попит на додаткову робочу силу, більш суперечливим є вплив різноманітних довготермінових факторів, таких, як упровадження нових інформаційних технологій, структурні зміни в економіці, посилення міждержавної і міжфірмової конкуренції. Раціоналізація і технічне переозброєння виробництва приводять до того, що економічне зростання досягається головним чином завдяки збільшенню продуктивності праці, тим самим зменшуються можливості використання додаткової робочої сили. Про це, зокрема, свідчить той факт, що темпи збільшення зайнятості в останній період у фазі піднесення є меншим, ніж у попередніх циклах.

Для країн з перехідною економікою проблема довготермінового безробіття є ще гострішою, ніж для розвинутих країн. Особливо серйозна ситуація склалася тут із зайнятістю жінок. Серед інших груп населення, які зазнали безробіття, – малокваліфіковані робітники й молодь, особливо з початковою освітою. Збільшення безробіття на тлі падіння виробництва й високих темпів інфляції призвело у 90-ті роки до різкого зменшення реальної зарплати в усіх цих країнах.

У формуванні міжнародного ринку праці втілилися такі характерні тенденції сучасного етапу розвитку людської цивілізації, як посилення соціальної орієнтації світової економіки, демократизація трудових відносин, інтернаціоналізація вимог до відтворення робочої сили, стандартизація умов життя і праці людей у різних частинах планети, розвиток і вдосконалення особистості на основі загальнолюдських цінностей. Крім того, об'єднання національних ринків праці в один – світовий – істотно позначається на макроекономічній політиці окремих



держав у галузі праці й соціально-трудо­вих відносин, знімаючи обмеження, спричинені національними особливостями, і надаючи їй більш універсального характеру. Розвиток міжнародного ринку праці матеріалізується у збільшенні масштабів та інтенсивності міжнародних міграційних процесів, які набувають дедалі глобальнішого характеру, залучаючи населення абсолютної більшості країн світу. Поглиблення науково-технологічної революції, кардинальні зміни на політичній карті світу, структурні трансформації в міжнародній економіці зумовили виникнення нових рис і особливостей міжнародної трудової міграції, модифікацію її закономірностей і тенденцій. Ці зміни стосуються напрямків міжнародних міграційних потоків, обсягів і географії переселенських рухів, професійно-кваліфікаційного складу мігрантів, їхньої ролі в економічних процесах.

На сьогодні сформувалися й активно функціонують кілька регіональних ринків праці (Південно- і Північноамериканський, Європейський, Близькосхідний, Африканський), які являють собою арену масових міграційних процесів, усталеного міждержавного обміну трудовими ресурсами. За даними міжнародної статистики, на кінець ХХ ст. у світі налічувалося близько 25 мільйонів працівників-мігрантів, а якщо додати членів їхніх родин, мігрантів-сезонників і нелегальних мігрантів, то ця цифра збільшується в 4–5 разів і сягає понад 120 мільйонів осіб.

До традиційних спонукуваних мотивів і 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 слаборозвинутих країнах. До цих чинників в останнє десятиріччя долучилися: політична й економічна кризи колишньої соціалістичної системи; поглиблення регіональної і світової економічної інтеграції; збільшення попиту з боку лідерів світової економіки на інтелектуальну робочу силу; стрімкий розвиток сучасних засобів зв'язку, комунікацій і транспорту; інформаційний чинник, а також чинники неекономічного характеру: воєнні й релігійні конфлікти, розвал федеративних держав, національні, сімейні й етнічні проблеми.

## **13. МІЖНАРОДНА ТРУДОВА МІГРАЦІЯ**

### **13.1. Трудова міграція – характерна риса міжнародних економічних відносин**

Міграція – латинське слово, що означає переміщення й розселення. Цим словом позначають переміщення людей, тварин, капіталів, хімічних елементів у земній корі і т.д. Міграція населення являє собою переміщення людей через кордони певних територій у зв'язку зі зміненням постійного місця проживання або з поверненням до нього.

Усі переміщення населення відносно кожної території складаються з еміграційних та імміграційних потоків. Еміграція – вибуття за кордон, а імміграція – прибуття через кордон. Різниця між цими двома потоками дає обсяг чистої міграції, їх сума – обсяг валової міграції.

Переміщення з одного міжнародного регіону в іншій завжди було властивим людям. Починаючи з найдавніших часів, міграція населення, що нерідко виливалася у форму завойовницьких походів, мала величезне значення в історії людства, у його розселенні по всій земній кулі, в утворенні рас і народів. Історії відомі масові переселення аріїв і басків, вестготів і остготів, гунів, угрів, фінно-угрів, монголо-татар та інших народів.

Залежно від географічних напрямків розрізняють зовнішню й внутрішню міграцію населення. Під внутрішньою розуміється переміщення населення між містами й регіонами однієї країни, а під зовнішньою – з однієї країни до іншої. Зі свого боку, зовнішня міграція поділяється на міжконтинентальну й внутрішньоконтинентальну.

Залежно від тривалості кожного переміщення міграція населення поділяється на постійну, або незворотну (такий характер має міжконтинентальна міграція, а також міграція із села до міста); тимчасову, зазвичай внутрішньоконтинентальну; сезонну, пов'язану із щорічними поїздками на заробітки або пересуванням кочівників; маятникову, тобто щоденні поїздки до місця роботи за межі свого населеного пункту (яскравим прикладом тому є мексиканські фронтальєри).

Залежно від правового статусу міграція може бути легальною або нелегальною. Нелегальні мігранти – це особи, які в пошуках роботи прибувають у країну нелегально або на законних підставах (наприклад, туристами, за запрошенням) і нелегально працевлаштовуються. Кількісно оцінити нелегальну імміграцію майже неможливо.

Нарівні з міграцією всього населення розрізняють міграцію окремих його груп – соціальних, етнічних, статевих, вікових та інших. Наприклад, вирізняють міграцію робочої сили – переміщення працездатного населення, що викликане змінами в розміщенні виробництва, умовах існування. За класифікацією ООН, постійними трудящими-мігрантами

вважаються особи, що прибувають у країну в'їзду, щоб знайти оплачувану роботу на термін, що не перебільшує одного року.

У розвитку міграційних процесів зазвичай вирізняють три великі соціальні хвилі. Перша, що одержала назву старої міграції, охоплює приблизно дві третини XIX в. Для цього періоду найбільш характерним було переміщення промислових робітників. Друга хвиля пройшла наприкінці XIX в. і в першу третину XX в. і одержала назву нової міграції. У цей час переважно мігрує селянство, що розорилося. Нарешті, третя хвиля міграції робочої сили почалася після закінчення другої світової війни. На цьому етапі характерним стає переміщення двох прямо протилежних груп мігрантів з країн, що відстали у розвитку. З одного боку, спостерігається великий переважний потік малоосвічених і некваліфікованих трудящих, а з іншого – іде відплив наукових кадрів і фахівців, тобто так званий відплив інтелекту.

Які ж причини спонукують людей переміщатися з однієї країни до іншої? Насамперед, міграція робочої сили пов'язана з розвитком великого машинного виробництва, яке визначило нерівномірність соціально-економічного розвитку різних країн. У країнах із прискореним розвитком виявляється брак робочої сили, а в країнах з уповільненим розвитком складається відносний надлишок робочої сили й виникає безробіття. Для подолання таких ситуацій необхідно заповнити кадрами економічні ніші, що утворювалися через використання імпорту робочої сили. У країнах з уповільненим розвитком – низький рівень життя й невелика заробітна плата. Безземелля селян жене їх до інших країн. Імміграція – важливе джерело поповнення ринку праці країн з незначним рівнем народжуваності, засіб його пристосування до потреб капіталістичного відтворення. У період економічного підйому імміграція іноземних робітників різко збільшується, діє система вербування.

Крім соціально-економічних є й інші причини міграції населення: політична нестабільність режимів або втеча від політичних переслідувань, расової, релігійної й національної дискримінації; військові обставини – евакуація, реевакуація і т.д.; розширення міжнародної системи інформації, що дає людям усвідомити широкі соціально-економічні можливості інших країн; нарешті, розвиток і здешевлення транспортних засобів.

У сучасних умовах для міграції робочої сили є характерними такі тенденції.

Основу міграційних потоків, як і раніше, становлять робітники, меншою мірою – службовці. Однак порівняно новою формою міжнародної міграції робочої сили є переміщення науково-технічних кадрів. У пошуках кращих умов для застосування своїх сил і більш високого рівня життя особи з вищою кваліфікацією переселяються до США й Західної Європи.

Серед спонукальних факторів міграції переважають матеріальні мотиви. Однак, як і раніше, мають місце політичні, релігійні, етнічні мотиви, які зривають людей з місця й женуть до інших країн.

Одна з головних закономірностей сучасної міжнародної міграції полягає в значному й постійному збільшенні її масштабів, залученні до цього процесу трудящих майже всіх континентів. На початку 90-х років тільки у світовому капіталістичному господарстві налічувалося не менше 25 мільйонів мігрантів. З урахуванням же їхніх родин, мігрантів-сезонників та інших категорій загальна кількість іммігрантів приблизно в 3–4 рази більша. Понад половину з них виїхали з держав, що розвиваються, а дві третини опинилися в промислово розвинених країнах.

Останнім часом підсилилася нелегальна імміграція. Китайці «штурмують» кордони США й Росії, кубинці на вутлих суденцях пливуть до Флориди, алжирці пробираються до Франції, пакистанці – до Англії і т.д. Нелегальна імміграція дає можливість підприємцям використовувати найдешевшу й безправну робочу силу й одержувати при цьому величезні прибутки. Тому американська поліція і «не справляється» з потоками нелегальних мексиканських іммігрантів.

### **13.2. Основні міжнародні регіони, привабливі для мігрантів**

Вище зазначалося, що залежно від географічної спрямованості розрізняють міжконтинентальну й внутрішньоконтинентальну зовнішню міграцію населення. Куди ж конкретно рухаються потоки трудової міграції?

Перше масове міжконтинентальне переміщення робочої сили було насильницьким. Це було пов'язано з розвитком работорівлі в XVII–XIX ст. Унаслідок такого переміщення населення Африки за 1650–1850 рр. зменшилося на 22 %.

Що стосується переміщення вільних осіб найманої праці, то найбільш великим міграційним потоком був виїзд європейців за океан в XIX–XX ст. У XIX ст. емігрували до 30 млн чоловік. На початку XX ст. до першої світової війни з Європи виїхали понад 19 млн чоловік, у 1914–1918 рр. міграцію було перервано, а потім вона відновилася, і за період 1918–1939 рр. емігрували 9 млн чоловік. Друга світова війна знову перервала заокеанську міграцію населення з Європи. Після закінчення війни міграція відновилася, а потім поступово зменшилася.

Куди конкретно направлялися емігранти? Насамперед, до США, де бурхливо розвивався капіталізм, якому були потрібні робочі руки. Їхали також до Канади, Австралії, Нової Зеландії, Аргентини й інших країн. Імміграція стала найважливішим джерелом збільшення їх населення. Їхали в основному з європейських країн – з Ірландії, Англії, Франції й Німеччини. Однак їхали й із Росії – молокани, старообрядники.

В останні десятиліття склалися нові світові ринки робочої сили внаслідок не тільки міжконтинентальної, але й внутрішньоконтинентальної міграції населення.

Перший центр, привабливий для мігрантів, виник у Західній Європі. Тут тільки в країнах ЄС налічується 13 мільйонів мігрантів і членів їхніх

родин. Основну частину іммігрантів приймають такі західноєвропейські країни, як Німеччина, Франція, Англія, а також Бельгія, Нідерланди, Швеція і Швейцарія. Так, у Німеччині налічується 4630 тисяч іноземців, у Франції – близько 4 млн переважно вихідців із Північної Африки, у Бельгії – близько 1 млн іспанців та італійців, у Швеції – 1 млн переважно фінів.

За прогнозами європейських експертів, у зв'язку зі створенням єдиного ринку в міграційних потоках відбудуться деякі зміни. Погано організована масова імміграція працівників низької кваліфікації поступиться місцем колективним договорам за цільовим призначенням. Незважаючи на те, що переважну частину будуть становити низько- і напівкваліфіковані працівники, пріоритетне право одержать висококваліфіковані професіонали, кількість яких у перспективі збільшиться.

Другий центр, привабливий для трудящих-мігрантів, у 70-ті роки сформувався в регіоні Близького Сходу. Нафтовидобувні країни залучають на промисли величезну кількість людей з Індії, Бангладеш, Пакистану, Йорданії, Ємену, а також із Греції, Туреччини, Італії. До початку 90-х років тут працювали понад 4,5 млн іноземців, тоді як кількість місцевих робітників становила тільки 2 млн чоловік. Частка іммігрантів у загальній кількості робочої сили окремих країн є досить значною. Так, в Об'єднаних Арабських Еміратах вона становить 97 %, Кувейті – 86,5 %, Саудівській Аравії – 40 %, тобто переважну частину всієї промислової робочої сили.

Особливу групу мігрантів на Близькому Сході становлять євреї. За період з 1989 р. по 1994 р. із країн СНД до Ізраїлю виїхали понад 500 тис. чоловік. Причини втечі євреїв із країн колишнього комуністичного регіону є такими: повернення на етнічну батьківщину, відхід від політичної невизначеності й економічних труднощів, бажання возз'єднатися з родиною й за релігійними мотивами.

Третій центр сучасної імміграції робочої сили знаходиться в США. Трудові ресурси цієї країни історично склалися значною мірою завдяки іммігрантам. Іноземці й зараз становлять близько 5 % робочої сили країни. Післявоєнна імміграція до Сполучених Штатів складалася з декількох етапів. Перший являв собою потужний європейський потік, коли до США з країн Західної Європи в'їхали 6,6 млн чоловік. Другий почався 1965 р., коли було прийнято закон, що створив сприятливі умови для вихідців з Азії й Латинської Америки. З 1993 р. веде свій відлік третій етап, коли віддається перевага емігрантам з Європи – Ірландії, Італії, Польщі, а також з Аргентини. Така переорієнтація призведе до того, що в майбутньому США можуть стати країною, де білі виявляться в меншості внаслідок прогнозованої високої народжуваності кольорового населення.

Четвертий міжнародний регіон міграції сформувався в Австралії. У цій країні працюють 200 тис. іноземних робітників. Австралія, як і США, орієнтована на асиміляцію іммігрантів. Тому вона не може розглядатися як перспективний центр для міграції робочої сили з України. Крім того, з

1982 р. Австралія стала проводити міграційну політику, що стимулює розвиток бізнесу в країні. Відповідно до неї в країну насамперед приймалися іммігранти, що інвестували в її економіку.

П'ятим центром трудової міграції є країни Азіатсько-тихоокеанського регіону (АТР) – Бруней, Японія, Гонконг, Малайзія, Сінгапур, Республіка Корея, Тайвань, Пакистан. Традиційно іммігрували корейці, але останнім часом іммігрують іранці, що виконують чорну роботу. Водночас Японія може вивозити робочу силу високої кваліфікації, що супроводжує її прямі інвестиції в країни АТР. Цей тип міграції називають транзитною професійною міграцією.

У Латинській Америці складається шостий центр, що є привабливим для робочої сили, де іммігрантів приймають в основному Аргентина й Венесуела. Загальна кількість мігрантів сягає 3 млн чоловік, більшість з яких становлять латиноамериканці, але Аргентина, Болівія, Бразилія, Венесуела, Чилі й Парагвай субсидіюють спеціальні програми із залучення східноєвропейців, у тому числі вихідців із колишнього СРСР. Ці країни мають гостру потребу в нафтовиках, інженерах-хіміках, фермерах.

Існує й африканський центр. За приблизним оцінюванням, міграція між країнами Африки становить 2 млн чоловік. В основному більш багаті африканські країни беруть некваліфікованих працівників із сусідніх країн. ПАР зацікавлена в залученні фахівців із колишніх країн СРСР, але на постійне місце проживання.

### **13.3. Економічні наслідки міграції робочої сили**

Спочатку розглянемо вплив міграції робочої сили на країни-імпортери. Країни, що приймають іноземну робочу силу, використовують її як фактор розвитку своїх продуктивних сил. На практиці існує кілька явищ, що підтверджують це положення.

У трудомістких галузях і тих видах виробництва, які не користуються попитом у місцевого населення, іммігранти сприяють подоланню «вузьких місць» і забезпечують нормальний процес усупільненого відтворення. Так, наприкінці 80-х років іноземні робітники в Західній Європі становили від 5 до 25 % усіх працюючих за наймом.

У деяких галузях питома вага іммігрантів ще більша. Наприклад, сьогодні іноземні робітники у Франції становлять 33 % зайнятих в автомобілебудуванні, у Швейцарії – 40 % усіх будівельників, у Бельгії – 50 % шахтарів і т.д.

Найчастіше при тривалому використанні іноземних робітників залежність від їхньої праці в окремих державах стає настільки великою, що без залучення нових іммігрантів буде неможливим нормальне функціонування деяких галузей національної економіки – будівництва, вугільної промисловості, сфери послуг і т.д.

Іммігранти дають змогу промислово розвиненим країнам у період відносно високих темпів економічного зростання з меншими витратами провести переміщення трудових ресурсів і згладити диспропорцію в їх розподілі між країнами й галузями виробництва, де відбулись значні структурні зміни у зв'язку із НТР або процесом інтеграції. Переміщення національної робочої сили до найбільш динамічних секторів економіки сприяє підвищенню кваліфікації.

Унаслідок розвитку процесів трудової міграції в багатьох промислово розвинених країнах складається подвійний ринок праці. На одному продається національна робоча сила, а на іншому – іноземна. Населення країни виконує кваліфіковану роботу в промисловості й сфері послуг. Більшість же іммігрантів зайнято на найтрудомісткіших і шкідливих для здоров'я роботах і мають більш тривалий робочий тиждень, а заробітну плату нижчу, ніж місцеві робітники.

Місцеві підприємці виграють від імпорту іноземної робочої сили ще й тому, що це дає змогу їм певною мірою стримувати темпи зростання заробітної плати своїх робітників. З одного боку, наявність іммігрантів зміцнює позиції підприємця на переговорах із профспілками, з іншого – відсутність дешевої робочої сили з-за кордону змусило б підприємців самих суттєво підняти рівень заробітної плати в трудомістких і непривабливих галузях і видах виробництва.

Розвиток імміграції дає змогу країнам-реципієнтам заощаджувати більше коштів на підготовці кадрів. Наприклад, унаслідок «викрадення інтелекту» Сполучені Штати заощадили лише в сфері освіти й наукової діяльності за період з 1965 р. по 1990 р. не менше 15 млрд дол. Це працівники з усіх країн світу, у тому числі й держав, що розвиваються. У Сполучених Штатах вчать тисячі людей з Азії, Африки й Латинської Америки, і багато хто з них залишається в цій країні.

Політику ввезення іноземної робочої сили сьогодні підтримують багато економістів. Так, американський дослідник Дж. Саймон, що опублікував 1989 р. фундаментальну працю «Економічні наслідки імміграції», позитивно оцінює вплив міжнародної міграції робочої сили на світову економіку в цілому. Так само характеризують вплив імміграції на зростання економіки США й 81 % опитаних експертів, що займали керівні пости в Американській економічній асоціації у різні роки, або колишніх членів президентської Ради економічних радників.

Що стосується впливу міграції робочої сили на країни-експортери, то дослідження, що проводилися на цю тему, дали позитивні результати. Вони показали, що від'їзд частини населення окремих країн за рубіж сприяв нормалізації на їхніх ринках праці. Так, у Пакистані в другій половині 80-х років міграція за рубіж дала змогу зменшити безробіття на одну третину. Те ж саме відбулося в Бангладеш та Індії. Більш того, численні емпіричні дані свідчать, що міграція робочої сили сприяє підвищенню середнього рівня заробітної плати й доходів найбільш вразливих шарів країн-донорів.

Як ще одну вигоду, принесену еміграцією робочої сили, можна назвати підвищенням кваліфікації працівників, що виїжджають до інших країн. За рубежем мігранти долучаються до більш сучасних технологій, передових стандартів трудової етики, дисципліни й організації виробництва. Придбаний за рубежом досвід впливає на вдосконалення трудового потенціалу країн-експортерів робочої сили, а також на весь процес їхнього соціально-економічного розвитку.

Важливе значення для економіки країн-експортерів робочої сили має приплив іноземної валюти, яку переводять на батьківщину мігранти. Їхні перекази іноді становлять значну частину доходів країни і тим самим сприяють нормалізації фінансової ситуації. У табл. 13.1 наведено доходи від експорту робочої сили деяких країн за 1990 р.

Таблиця 13.1

Країна	Сума, млрд дол.	Частка товарного експорту країни, %
Португалія	4,5	27,4
Польща	1,4	18,1
Ізраїль	2,0	16,3

Доречно нагадати, що раніше значна частина вчених уважала, що вплив робочої сили за рубіж завдає великої шкоди країні. Дійсно, такий підсумок був, коли емігрували «вершки» робочої сили, а вакансії, що виникали, заповнювалися менш підготовленими працівниками. Наприклад, така ситуація виникла в Єгипті, коли будівельники масово відправлялися на заробітки до країн Перської затоки, що призвело до зменшення продуктивності праці в будівництві. Однак дослідження показали, що міграція в багатьох випадках виражається у впливі насамперед некваліфікованої й малокваліфікованої робочої сили, та й вплив кваліфікованих працівників не завжди завдає шкоди країні. Так, якщо пропозиція кваліфікованої праці перебільшує попит, то трудова еміграція збільшує шанси на працевлаштування освіченої молоді.

#### **13.4. Державне регулювання зовнішньої трудової міграції**

Майже всі держави світу регулюють процес трудової міграції населення, щоб із загального потоку потенційних мігрантів одержати для своєї економіки потрібних працівників. Із цією метою в усіх промислово розвинених країнах створено державні органи, яким доручено вирішення питань, пов'язаних з переміщенням іноземної робочої сили через національні кордони. Наприклад, у США питаннями трудової міграції займаються багато федеральних органів. Державний департамент має спеціальне Бюро з консульських питань, яке встановлює порядок надання в'їзних віз, контролює їх видачу й веде облік. У Міністерстві юстиції існує Служба імміграції й натуралізації, на яку покладено контроль за



дотриманням правового режиму в'їзду й перебування іноземців на американській території, а також за їх затримкою й депортацією, якщо вони порушують чинне законодавство США. Міністерство праці визначає, чи не виявиться іммігрант тягарем для американської економіки, чи не позбавить він якого-небудь американця робочого місця. Зваживши всі обставини, Служба імміграції й натуралізації може надати іммігрантові дозвіл на проживання в США.

Аналогічні органи регулювання трудової міграції існують у Німеччині й Норвегії, Туреччині й Греції, Ірландії й Зімбабве, Польщі й Словаччині та інших країнах.

Одним із важливих методів регулювання імміграції працівників є укладення міжнародних угод, які можуть бути дво- і багатосторонніми. Їхня основна мета полягає в тому, щоб увести кількісні обмеження в процес трудової міграції.

Двосторонні угоди набувають вигляду міжурядових або міжвідомчих договорів. В обох випадках як уповноважені є відомства з праці. Наприклад, у Фінляндії – Міністерство праці, а в Швейцарії – Федеральне відомство промисловості, ремесел і праці. Підписані угоди реалізуються таким чином: запит про кандидатів-мігрантів направляється до уповноваженого органу своєї держави, який вивчає його відповідність умовам угоди й переправляє вповноваженому органу приймальної країни.

Багатосторонні угоди набули поширення в Західній Європі. Між європейськими країнами останнім часом на різних рівнях відбуваються переговори про проведення єдиної імміграційної політики. Так, у січні 1991 р. на Віденській конференції було підписано спільне комюніке з метою нейтралізації хвилі неконтрольованої еміграції з країн колишнього СРСР.

Для фільтрації в'їзду іммігрантів розроблено складну систему обмежень. Велика увага приділяється кваліфікації робочої сили. Вимоги до якісних характеристик імпортованої робочої сили в різних країнах майже схожі. Для більшості професій необхідні кваліфікаційні гарантії у вигляді диплома про вищу або середню спеціальну освіту. Наприклад, в Австралії вважають законними такі дипломи СНД: інженерів промислового виробництва, фахівців з комп'ютерів і бухгалтерів, а також свідоцтва про професійну освіту слюсарів-монтажників, електромеханіків, робітників-металопрокатників. Потрібен також певний стаж роботи зі спеціальності. Так, у багатьох об'єднаннях, фірмах і дослідних інститутах США, незважаючи на наявність вакансій, на роботу можуть запросити лише досвідчених дослідників, які мають щонайменше п'ятирічний стаж. В Австралії приймають фахівців із професійним стажем не менше трьох років. А в Омані, ОАЕ й Катарі навіть для кухарів необхіден стаж не менше п'яти років.

Віковий ценз є пріоритетною вимогою країн-імпортерів. Вони бажають одержати працівників працездатного віку, від яких можна чекати найбільшої віддачі. Наприклад, у Швеції й Норвегії потребуються

буровики-нафтовики у віці від 20 до 40 років. В Об'єднаних Арабських Еміратах потрібні лікарі й середній медичний персонал віком 20 – 45 років.

Важливим «фільтром» для в'їзду іноземних працівників є стан їхнього здоров'я. У США відповідно до імміграційного акту 1990 р. не допускаються наркомани й особи, що страждають різними видами психічних захворювань. Шведські й норвезькі фірми-наймачі проводять попереднє медичне й психологічне тестування іноземних кандидатів на в'їзд.

Ще однією вимогою до якості робочої сили є її соціальна «чистота», що вважається важливим моментом для збереження соціальної і політичної стабільності приймальної країни. У США обмежується в'їзд у країну членів комуністичних партій або будь-яких інших партій тоталітарного типу; не допускаються також іноземці, яких засуджено за карні злочини, і особи, присутність яких може завдати шкоди

В'їзд іммігрантів регулюється не тільки шляхом реалізації деяких вимог до якості їхньої робочої сили, але й уведенням кількох інших обмежень. У багатьох країнах застосовується пряме квотування співвідношення між іноземними й місцевими працівниками на підприємствах приймальної країни. Зокрема, Греція забороняє наймання іноземних робітників підприємствам, на яких працює менше п'яти осіб грецького походження. У тому ж випадку, коли на них зайнято більшу кількість працівників, співвідношення кількості іноземних і місцевих працівників має становити 1 : 10.

Використовуються й фінансові обмежувальні нормативи, що, за ідеєю, мають принести якусь користь приймальній країні. Так, у США передбачено щорічну видачу до 10 тисяч імміграційних віз інвесторам, що вкладають в американську економіку понад 500 тис. дол. У Словаччині прості трудящі-мігранти мають вносити плату за працевлаштування. В Ірландії за те, щоб одержати дозвіл на роботу, протягом чотирьох місяців треба сплатити мито в розмірі 100 ірландських фунтів.

Нарівні з фінансовими застосовуються й часові обмежування. Уведення таких означає, що для іммігрантів установлюється обмежений термін перебування й роботи в приймальній країні. Зокрема, у Норвегії дозвіл на роботу видається тільки на один рік, хоча допускається поновлення контракту.

У країнах-реципієнтах поширені професійно-галузеві обмеження у формі прямих заборон. Так, у Туреччині діє закон, який містить докладний перелік професій, якими іноземцям займатися не можна. До них належать лікарі, адвокати, фармацевти, пілоти, шахтарі, водії, рибалки, офіціанти, агенти з продажу майна, брокери на біржі, охоронці, екскурсоводи і т.д.

Професійно-галузеві обмеження існують і у формі непрямой заборони, тобто коли виділяють пріоритетні професії для в'їзду. Кращий режим приймальних країн зазвичай складається з таких груп:

1) працівники, що претендують на малооплачувану, непрестижну, важку й шкідливу роботу (робота зі збирання врожаю, у теплицях або

ремонтних майстернях, будівництво житла, буріння нафтових свердловин);

2) фахівці у сферах народного господарства, що швидко розвиваються, – бухгалтери, працівники торгівлі, банків, нових високотехнологічних галузей;

3) представники рідких професій, тобто «штучні» фахівці (реставратори картин і рукописів, лікарі, що практикують нетрадиційні методи лікування, і т.д.);

4) фахівці вищого класу й представники вільних професій (видатні вчені, музиканти, скульптори, спортсмени, висококваліфіковані лікарі і т.д.);

5) керівний персонал фірм і їх підрозділів, а також підприємці, які переносять свою діяльність до приймальної країни й створюють робочі місця.

Прикладом непрямих обмежень може бути введений у Новій Зеландії «Список конкретних професій», складений Міністерством імміграції на основі ретельного аналізу національного ринку праці. Інші види діяльності підпадають під фактичну заборону.

У всіх приймальних країнах завжди діяли національно-географічні пріоритети, тобто передбачалися пільги певним етнічним групам при в'їзді й працевлаштуванні. Вище зазначалося, що США з 90-х років віддають перевагу мігрантам із країн Європи. Однак останнім часом таку саму імміграційну політику стали проводити майже всі промислово розвинені країни, обмежуючи в'їзд мігрантів із країн Африки й Азії.

У багатьох приймальних країнах передбачено й приховано правові норми захисту національного ринку праці, які «вмикаються» при виникненні особливих ситуацій. Так, у Німеччині документ-дозвіл на роботу, виданий іноземцеві, може бути достроково відкликано, якщо виникнуть особливі умови на ринку праці.

Сьогодні промислово розвинені країни розробили системи стимулювання відпливу трудящих-мігрантів. За певних обставин заходи щодо обмеження в'їзду іммігрантів доповнюються різними способами стимулювання їх репатріації. Програми репатріації стосуються професій або етнічних груп, наприклад: відплив «синіх комірців» або турок і греків з Німеччини, а також північноафриканців із Франції. Використовуються зазвичай три види таких програм.

У програмах матеріальної компенсації передбачаються грошові виплати іммігрантам за передчасне припинення їхньої діяльності. При цьому багато країн виплачують не тільки «вихідну допомогу», але й компенсують витрати, пов'язані з від'їздом іноземних робітників, у тому числі вартість квитків.

Спеціальними програмами з метою полегшення іммігрантам від'їзду на батьківщину передбачено спеціальну професійну підготовку, яка дає змогу їм швидко повернутися в економіку рідної країни. Цей захід стосується насамперед некваліфікованих робітників.

Програми економічної допомоги регіонам масової еміграції є найрадикальнішими, оскільки стимулюють внутрішній розвиток країн масової еміграції. Наприклад, у Нідерландах було розроблено державну програму «Репатріація робітників-мігрантів і розроблення можливостей національного розвитку». Згідно з цією програмою, у Югославії в 1980–1981 рр. було реалізовано близько 50 проектів зі стимулювання зайнятості в економічно відсталих районах, у тому числі надання кредитів робітникам-мігрантам, що бажають відкрити на батьківщині власні підприємства.

У багатьох країнах, що приймають іммігрантів, діють також системи санкцій за порушення встановленого порядку трудової міграції. Зокрема, відносно нелегальних іммігрантів застосовуються не тільки штрафи й депортація, але й притягнення до кримінальної відповідальності. Іноземця, що в'їхав до США на основі неправдивих відомостей або іншим шахрайським способом, може бути позбавлено волі строком до шести місяців або оштрафовано на 500 дол. За такий самий злочин, скоєний удруге, передбачено покарання у вигляді позбавлення волі до двох років або штрафу в розмірі до 1 тис. дол.

Санкції практикуються й відносно нелегальних посередників, зайнятих незаконним імпортом робочої сили. У США сьогодні розширюються повноваження Служби імміграції й натуралізації відносно контрабандистів «живого товару». Передбачається збільшити їм покарання з п'яти до десяти років тюремного ув'язнення за кожного незаконно провезеного до країни іммігранта.

Уведено санкції й відносно підприємців, що незаконно використовують іммігрантів. Вигода, яку одержує підприємець від наймання дешевої робочої сили, штовхає його на порушення чинних законів. У зв'язку з цим проти підприємців застосовуються великі штрафи. У Фінляндії, наприклад, штраф становить 1000 євро, за повторне порушення – 30 тис. євро. У багатьох країнах витрати з депортації нелегальних іммігрантів покладають на підприємця, у якого працював іммігрант.

Загальні глобальні наслідки міграції робочої сили є двоїстими. З одного боку, забезпечується перерозподіл трудових ресурсів відповідно до потреб країн, уможлиблюється освоєння нових районів, зосереджуються величезні маси найбільш активного й енергійного населення в економічних центрах, змінюються економічне, соціальне й культурне положення людей, руйнуються рутинні традиції форм життя.

З іншого боку, міграція населення призводить до надмірно швидкого збільшення великих міст і загострення екологічної ситуації; збезлюднення села, старіння й фемінізації його населення; породжує проблеми, пов'язані зі складністю пристосування мігрантів до нових соціально-економічних, культурних, а іноді й природних умов. Нарешті, не слід думати, що міграція населення може значно зменшити безробіття в країнах виїзду. Там, як і раніше, страждають від хронічного безробіття, а країни-імпортери не

можуть повністю задовольнити попит на висококваліфіковану робочу силу й науково-технічні кадри.

Унаслідок усунення усіляких заборон в області пересування через національні кордони, а також посилення соціально-економічної нестабільності наприкінці 80-х років до міграційних потоків стали активно залучатися східноєвропейські країни. За підрахунками вчених, багатьох із них чекає значна нестача науково-технічних кадрів, хоча лише невелика частина висококваліфікованих фахівців може розраховувати на роботу, що відповідає їхньому рівню.

### **13.5. Україна на міжнародному ринку праці**

Входження України як рівноправного партнера до світового економічного співтовариства неминуче пов'язане крім інших факторів з таким багатограним процесом, як міжнародна міграція робочої сили.

Україна із запізненням приєдналася до міжнародних процесів міграції населення і лише на початку 90-х років почала експортувати свою робочу силу.

Із прийняттям Закону про зайнятість (1991 р.) усім громадянам України надано юридичне право виїжджати на роботу до зарубіжних країн. Здійснити це право людина може або відповідно до міжурядових угод, використовуючи спеціальні агентства, або сама, знайшовши роботу в інших країнах.

Економічна міграція з України визначається такими факторами: по-перше, більш високим рівнем життя в промислово розвинених країнах і вигідними матеріальними умовами, запропонованими іншими країнами; по-друге, обмеженням кількості ринків праці їх ємністю у приймальних країнах, і в цілому порівняно низьким рівнем кваліфікації робочої сили, невизнанням більшістю країн світу дипломів про вищу освіту, якимовим бар'єром. Тому виїжджає переважно висококваліфікована й мобільна частина населення.

Визнаючи необхідність експорту робочої сили до зарубіжних країн (хоча є і його супротивники), до позитивних факторів, що супроводжують цей процес, відносять такі:

- зниження тиску на внутрішній ринок праці;
- мінімізація дисбалансів, що існують у його структурі;
- зменшення безробіття;
- фінансові перекази від мігрантів;
- підвищення професійного й культурного рівня працівників-мігрантів.

Для впорядкування української трудової міграції, а також для соціального захисту наших співгромадян український уряд здійснив деякі кроки. Так, укладено міжурядові й міжвідомчі угоди з Німеччиною, Польщею, Швейцарією, Фінляндією, Словаччиною, Китаєм і багатосторонню угоду між державами-учасницями СНД.

Майже всі угоди з державами Західної і Східної Європи містять квоти, відповідно до яких щорічно в цих країнах можуть працювати не більше чотирьох тисяч українців.

Вихід України на міжнародний ринок праці ускладнюється деякими факторами і насамперед несприятливою кон'юктурою цього ринку останніми роками (високою конкуренцією з боку країн-експортерів робочої сили). Крім політики квотування західні країни відносно іноземної робочої сили готують ще й інші бар'єри.

У зв'язку зі створенням єдиного внутрішнього ринку ЄС країни цього блоку будуть неохоче залучати працівників з інших країн. На думку більшості європейських експертів, ці країни за відсутності збільшення кількості населення скоріше віддадуть перевагу впровадженню нових працевзберігальних технологій і активному використанню праці жінок.

Однак, незважаючи на певні складності, Україна повинна прикласти максимум зусиль для освоєння міжнародного ринку праці. Такий висновок підтверджується розрахунками українських економістів, з яких випливає, що валютна ефективність експорту робочої сили значно вища, ніж валютна ефективність товарного експорту.

Для планомірного й ефективного освоєння міжнародного ринку робочої сили потрібна єдина державна концепція експорту робочої сили. За розрахунками економістів, для охоплення 10 % основних світових ринків робочої сили Україні буде потрібно близько 10 років. У перспективі за рубежом могли би працювати близько 0,5 млн чоловік, даючи щорічний прибуток 2–3 млрд дол.

Однією із проблем української трудової міграції до зарубіжних країн є інтелектуальна міграція, або «відплив інтелекту», про який говорилося вище.

З 1989 р. по 1992 р. «відплив інтелекту» з України досяг свого піку. За цей період із країни за рубіж на постійне місце проживання виїхало близько 10 % науковців різного профілю. Втрата фахівців відбивається на всіх галузях української науки й освіти. З усіх відомих українських учених половина емігрувала з України назавжди. За деяким оцінюванням, країну покинули 70–80 % математиків, 50 % фізиків-теоретиків.

Основні потоки інтелектуальної міграції йдуть у Німеччину, Ізраїль, США, Росію (96,3 %, у тому числі 9,6 % – наукові кадри й викладачі). Зазвичай їдуть програмісти, хіміки, механіки, фізики-теоретики, математики, фахівці з фізики твердого тіла, електроніки, молекулярної біології, прикладної механіки, представники перспективних напрямків медичної науки.

Можливості міграції робочої сили з України є досить великими й до країн, що розвиваються. У радянський період ця міграція мала плановий характер. У країни «третього світу» на контрактній основі направлялися лікарі, інженери, викладачі й інші фахівці. Тепер найбільшим попитом користуються вчені й фахівці в області прикладних досліджень. При цьому особлива зацікавленість виявляється відносно вчених-природників,

фахівців військово-промислового комплексу й технологій подвійного призначення. Досить зацікавленими в імпорті українського інтелектуального потенціалу є Південна Корея, КНДР, Бразилія, Аргентина, Мексика, деякі арабські країни.

До кінця 90-х років виникли нові риси й особливості процесу міжнародної інтелектуальної міграції.

По-перше, термін «відплив інтелекту» змінився на термін «міграція інтелекту». Хоча США залишаються загальноновизнаним центром притягання для професіоналів, водночас кваліфіковані фахівці їдуть на тимчасову роботу до деяких країн, що розвиваються.

По-друге, рух кваліфікованих фахівців відбувається не тільки «до капіталу», але й «одночасно з капіталом» або «слідом за ним». Цей процес тісно пов'язаний з діяльністю міжнародних корпорацій, що мають мережу філій по всьому світу.

По-третє, міграція професіоналів часто набуває форми полювання, переманювання провідних спеціалістів з різних сфер науки, керування, винахідництва.

По-четверте, міграція професіоналів пов'язана з інтеграцією системи вищої освіти. Це припускає продовження навчання студентів у багатьох регіонах світу. Закінчивши курс навчання, випускники часто залишаються тут на тривалий період для роботи, а іноді назавжди пов'язують з певною країною своє життя.

Усі ці нові характерні риси інтелектуальної міграції є властивими й Україні.

За оцінюванням українських фахівців, загальний обсяг «відпливу інтелекту» з України до 2010 р. наблизився до 500 тис. чоловік. Щорічні прямі втрати України внаслідок «відпливу інтелекту» можна оцінити не менш ніж у мільярд доларів, а сумарні з урахуванням упущеної вигоди – у 10 разів більше. США, наприклад, завдяки імпорту вчених і висококваліфікованих фахівців (не тільки з України) додатково одержують 80–100 млрд дол. за рік.

Паралельно «відпливу інтелекту» в 90-ті роки виникло й нове для України явище – бізнес-міграція. Це явище являє собою еміграцію підприємців, що стимулюється відсутністю політичної й економічної стабільності в Україні, засиллям криміналу, прагненням реалізувати накопичений потенціал у більш сприятливих обставинах.

Розглядаючи безповоротну українську трудову міграцію як негативний момент під час лібералізації міжнародних економічних відносин, необхідно разом з тим визнати, що тимчасова легальна трудова міграція (у тому числі й інтелектуальна) може бути доцільною, вигідною для держави й суспільства за умови, що вона не загрожує національній безпеці України.

## 14. ТЕОРІЇ ВАЛЮТНИХ КУРСІВ

### 14.1. Валютна політика, теорії і політика валютного курсу

Валютна політика (international monetary policy, exchange rate policy) – це сукупність заходів, що здійснюються у сфері міжнародних валютних та інших економічних відносин відповідно до поточних і стратегічних цілей країни. Валютний курс (exchange rate) – ціна однієї валюти в одиницях іншої.

Курс національної валюти залежить від трьох основних чинників:

- співвідношення рівнів внутрішніх і зовнішніх цін;
- характер та інтенсивність торговельних потоків;
- інтенсивність перепливу капіталів.

*Валютне котирування (quotation of price, quotation of rate)* – це фіксування курсу національної грошової одиниці відносно іноземних грошових одиниць.

Існують такі види котирування: пряме (direct quotation) – ціна одиниці іноземної валюти, яку виражено в одиницях національної валюти (наприклад, 1 дол. США = 8 грн); зворотне (invert quotation) – ціна одиниці національної валюти, яку виражено в одиницях іноземної валюти (1 грн = 0,125 дол. США); крос-котирування (cross quotation) – співвідношення між двома валютами (A і B), що розраховується з допомогою валюти третьої країни (C):  $(A/C) \times (C/B) = A/B$ .

Розрізняють номінальний і реальний розрахункові валютні курси. *Номінальний* – це відносна ціна двох валют, тобто ціна одиниці національної валюти, яку виражено в одиницях іноземної валюти. *Реальний* – це добуток номінального валютного курсу і співвідношення внутрішніх цін до цін країни, відносно валюти якої котирується національна валюта:

$$S_r = S_n(P_1 / P), \quad (14.1)$$

де  $S_n$  – номінальний курс;  
 $P_1$  – індекс цін зарубіжної країни;  
 $P$  – індекс цін певної країни.

Курси валют поділяють на реальний, номінальний ефективний і реальний ефективний.

*Реальний валютний курс* – це співвідношення ціни споживчого кошика у зарубіжних країнах, переведеної з іноземної валюти в національну з допомогою номінального валютного курсу, і ціни споживчого кошика тих самих товарів у своїй країні.

*Номінальний ефективний валютний курс* – це індекс валютного курсу, що встановлюється як співвідношення національної валюти до валют зарубіжних країн, котирування яких визначено відповідно до їх частки у валютних операціях певної країни:



$$S_n^e = \sum_{i=1}^n (P_n^s W_i), \quad (14.2)$$

де  $i$  – країна-торговельний партнер;

$P_n^s = S_{n,i} / S_{n,o}$  – індекс номінального валютного курсу поточного року ( $S_{n,i}$ ) порівняно з базовим роком ( $S_{n,o}$ ) кожної країни-торговельного партнера;

$W_i$  – частка кожної країни в торговельному обороті певної країни з країнами, що є головними торговельними партнерами.

*Реальний ефективний валютний курс* – це номінальний ефективний валютний курс з поправкою на змінення співвідношення внутрішніх цін і цін країн, до валют яких встановлюється котирування національної валюти:

$$S_r^e = \sum_{i=1}^n (P_r^s W_i), \quad (14.3)$$

де  $P_r^s = S_{r,i} / S_{r,o}$  – індекс реального валютного курсу поточного року ( $S_{r,i}$ ) порівняно з базовим роком ( $S_{r,o}$ ) кожної країни-торговельного партнера.

Реальний ефективний валютний курс є характеристикою конкурентоспроможності країни на світовому ринку.

Стисло охарактеризуємо теорії валютних курсів.

*Теорія паритету купівельної спроможності:* валютний курс визначається співвідношенням між рівнями цін двох країн, а рівень цін залежить від кількості грошей в обігу.

*Теорія регульованої валюти:* стабілізація купівельної спроможності грошей здійснюється шляхом маневрування золотим паритетом грошової одиниці.

*Теорія ключових валют:* необхідність орієнтації валютної політики всіх країн на ключову валюту й підтримки її як резервної навіть на шкоду їхнім національним інтересам.

*Теорія фіксованих паритетів і курсів:* режим фіксованих паритетів, які змінюються лише при фундаментальній нерівновазі платіжного балансу.

*Теорія плаваючих валютних курсів:* валютний курс має вільно змінюватися під впливом попиту й пропозиції, а держава не повинна його регулювати.

*Нормативна теорія валютного курсу:* валютний курс базується на паритетах і угодах, установлених міжнародними організаціями.

## 14.2. Конвертованість національних валют

Валюта – це грошові знаки у вигляді банкнотів, казначейських білетів, монет і в іншому вигляді, що перебувають в обігу і є законним платіжним засобом на території країни. До валюти також належать кошти на рахунках у банківських та інших кредитно-фінансових установах, платіжні документи й інші цінні папери (акції, облігації, векселі, боргові розписки, акредитиви, чеки, банківські накази, депозитні сертифікати, ощадні книжки), які виражено у валюті країни.

На рис. 14.1 показано класифікацію валютних ресурсів.



Рис. 14.1

*Конвертованість (convertibility)* – це здатність вільного обміну національної грошової одиниці на інші валюти або золото. Конвертованою вважається та валюта, країна походження якої прийняла на себе зобов'язання за статтею VIII Угоди про МВФ. У цій Угоді передбачається, що владні органи країни мають право впроваджувати заходи контролю щодо руху капіталу, не повинні обмежувати можливості використання своєї валюти або валюти інших членів Фонду для поточних платежів і зобов'язані викуповувати в інших членів Фонду залишки коштів у своїй валюті, якщо вони утворились унаслідок платежів за поточними операціями.

Конвертованість національної валюти (види конвертованості показано на рис. 14.2).

Основними критеріями конвертованості є такі:

- наявність внутрішнього ринку, який розвивається й динамічно зростає та базується на основі конкурентних цін;
- досить розвинений і диверсифікований рівень національного господарства в поєднанні з регулярними імпортними закупівлями;
- розширення виробничого потенціалу узгоджується з внутрішніми потребами й можливостями зовнішнього ринку;

– наявність валютних резервів, які є необхідними для підтримки стабільності міжнародних розрахунків при можливих тимчасових відхиленнях рівноваги платіжного балансу.

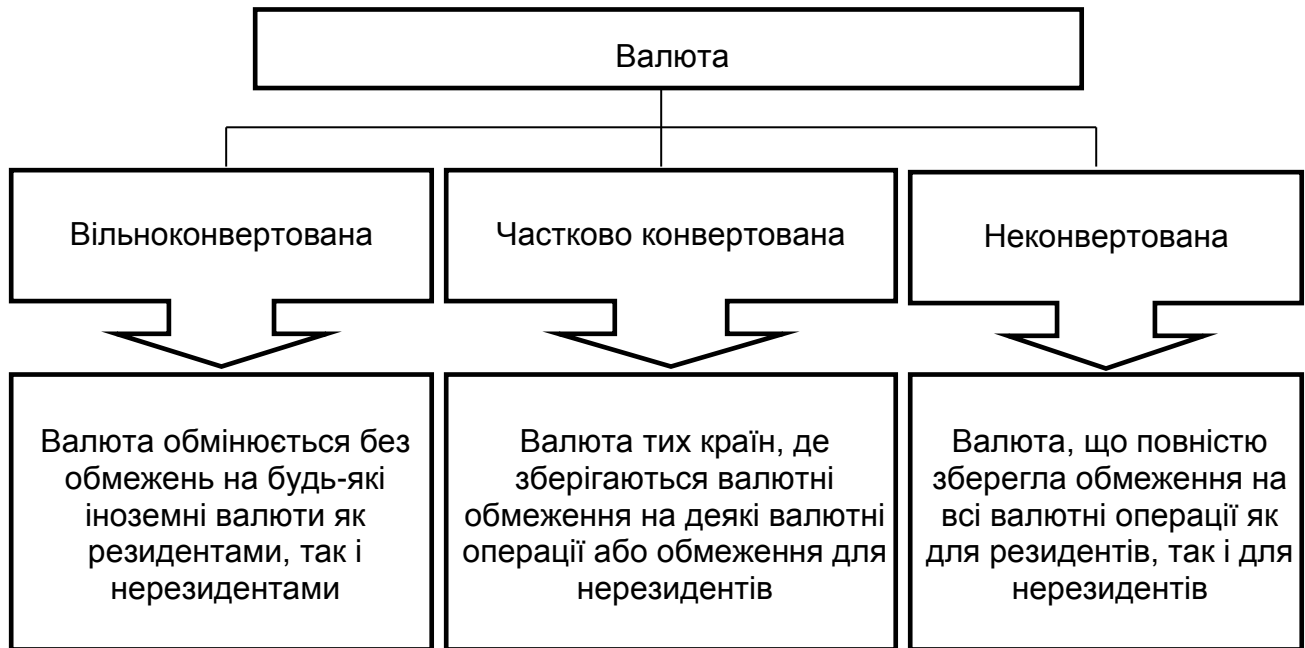


Рис. 14.2

Залежно від місця перебування суб'єкта розрізняють *зовнішню* і *внутрішню* конвертованість. За умов режиму *зовнішньої конвертованості* свободою обміну національних грошей на іноземні валюти користуються лише нерезиденти, а *внутрішньої конвертованості* – лише резиденти.

Розрізняють повну й часткову конвертованість. *Повна* конвертованість означає відсутність будь-яких валютних обмежень у поточних і фінансових операціях, *часткова* – збереження тих або інших обмежень.

Одержавши статус конвертованої, деякі валюти починають виконувати функції загального платіжного й купівельного засобу. Цієї властивості набувають тільки валюти економічно сильних країн з розвинуеною і розгалуженою по всьому світі банківською системою. Такі валюти належать до резервних. Зараз налічується п'ять резервних валют – долар США, євро, японська єна, англійський фунт стерлінгів, швейцарський франк. Значення світових грошей має лише долар США.

### 14.3. Фактори, що впливають на валютний курс

**Центральне значення грошової маси.** У сучасних умовах неможливо аналізувати валютні курси або міжнародні платежі без вивчення національних грошових ринків. Зміни валютних курсів, зрештою,

є результатом зміни співвідношення між національними грошовими одиницями.

Очевидно, що відносний стан грошових мас держав впливає на валютні курси. На міжнародній арені, як і на національному ринку, вартість валюти тим менша, чим більше її є в обігу. Відомі в історії випадки гіперінфляції підтверджують це основне положення. Бурхливе збільшення пропозиції грошей у Німеччині в 1922–1923 рр. було головною причиною багаторазового збільшення вартості іноземних валют і цін усередині країни того часу. Інфляція грошової пропозиції в нашій країні також пояснює, чому наша валюта перетерпіла сильне знецінення.

**Попит на гроші: національні гроші як квитанції на ВНП.** Національний дохід є важливим чинником, який впливає на валютний курс. Так, збільшення пропозиції продуктів підвищує курс валюти, а збільшення внутрішнього попиту знижує її курс. У довготерміновому періоді більш високий національний дохід означає й більш високу вартість валюти країни.

Збільшення ВНП означає покращання стану економіки, збільшення промислового виробництва, приплив зарубіжних інвестицій в економіку, збільшення обсягів експорту. Збільшення зарубіжних інвестицій і обсягів експорту приводить до збільшення попиту на національну валюту з боку іноземців, і, отже, до підвищення курсу.

Загальний попит на грошових ринках виникає внаслідок використання грошей як коштів обігу. Певний запас готівки постійно потрібен для покриття невідомої вартості угод, що виникають при обміні грошей на товари й послуги.

Попит на готівку внаслідок різних угод залежить від річного обсягу такого роду угод і тісно пов'язаний з рівнем виробленого продукту – ВНП. Зазвичай економічні агенти вибирають валюти тих країн, у яких вони передбачають найбільші видатки. Той, хто прагне купити національний продукт, створений у США, бажає мати на руках долари незалежно від того, живе він у США чи в будь-якій іншій країні, тому що продавці американських товарів зазвичай як валюту платежу вибирають долар. Таким чином, попит на долари являє собою попит на право купівлі частини ВНП США. Цей попит має бути пропорційним ВНП цієї країни незалежно від того, звідки виникає цей попит. Те ж саме стосується й валюти будь-якої іншої країни.

Зв'язок між національним продуктом і попитом на гроші країни має центральне значення в кількісній теорії попиту на гроші. Рівняння кількісної теорії складають, виходячи з того, що пропозиція грошей будь-якої країни дорівнює попиту на гроші, який є прямо пропорційним вартості ВНП. В окремих випадках для країни й іншого світу кількісна теорія грошей дає таку пару рівнянь:

$$M = k P y; M_f = k_f P_f y_f$$

де  $M, M_f$  – внутрішня й зовнішня пропозиції;  
 $P, P_f$  – рівні цін;  
 $y, y_f$  – реальні (у постійних цінах) національні продукти;  
 $k, k_f$  – поведінкові коефіцієнти, які обумовлено кожним рівнем.

Іноді прихильники кількісної теорії допускають, що  $k_f$  є постійним числом, але не в усіх випадках (факти свідчать про те, що  $k$  змінюється). Для справжнього довготермінового аналізу візьмемо за основу загально визнане припущення, що  $M$  визначається тільки валютною політикою, а  $y$  залежить від факторів, що враховують підвищення продуктивності праці або неврожай.

Рівняння кількісної теорії можна використати для визначення співвідношення рівня цін між країнами:

$$\left(\frac{P}{P_f}\right) = \left(\frac{M}{M_f}\right) \left(\frac{k}{k_f}\right) \left(\frac{y}{y_f}\right).$$

Для визначення валютних курсів між сторонами розглянемо відому гіпотезу, що поєднує відносні ціни ( $P/P_f$ ) і валютний курс ( $r$ ).

**Валютний курс і паритет купівельної спроможності (ПКС).** Паритет купівельної спроможності – це співвідношення між двома (декількома) валютами за їхньою купівельною спроможністю до певного набору товарів і послуг, тобто є показником, чому дорівнює купівельна спроможність грошової одиниці однієї країни, вираженої в грошових одиницях інших країн. Так, якщо однаковий набір товарів коштує в США 1000 дол., а в Німеччині – 500 євро (приклад умовний), то паритет купівельної здатності становитиме: 1 дол. = 0,5 євро, або 1 євро = 2 дол. У довготерміновій перспективі може бути передвіщено співвідношення між рівнем цін і валютними курсами завдяки тому, що товари й послуги можуть бути куплені або в одній, або в іншій країні.

Економісти давно дійшли висновку, що в міжнародній торгівлі в усіх країнах товари-субститути повинні мати однакові ціни, що обчислюються в одній і тій самій валюті. Це має виявлятися на тривалому інтервалі часу, що є достатнім для зрівноваження економіки після значних її потрясінь.

#### *Приклад*

Припустимо, що м'яка «червона» пшениця в Чикаго коштує 4 дол. за бушель. Її доларова ціна в Лондоні не повинна набагато перевищувати цю ціну з урахуванням низьких витрат транспортування зерна з Чикаго до Лондона. Візьмемо, що транспортні витрати дорівнюють нулю. Тоді доларова ціна пшениці в Лондоні буде становити 4 дол. за бушель. Якщо це не так, то виникне торгівля пшеницею між Лондоном і Чикаго для одержання прибутку з різниці цін. Якщо ж унаслідок якого-небудь стихійного лиха ціни в Лондоні тимчасово підвищаться до 4,80 дол., то

можна чекати, що ціни в Америці й Великобританії знову зрівноважаться десь між 4 і 4,80 дол. для обох країн за умови, звичайно, збереження вільної торгівлі. На відновлення рівноваги за умови добре налагодженого міжнародного ринку пшениці, мабуть, знадобиться близько тижня.

Припущення про те, що міжнародна торгівля зменшує різницю в тенденціях руху цін основних товарів, привело до гіпотези паритету купівельної спроможності, з якої випливає зв'язок ціни в національній валюті з валютними курсами:

$$P = r P_f \text{ або } r = P / P_f.$$

Тут валютний курс  $r$  – ціна іноземної валюти в доларах, а  $P$  і  $P_f$  – рівні цін у розглядуваній країні (наприклад, США) і в усіх інших країнах, де ціни виражено в їхніх власних валютах.

Таким чином, курс за паритетом купівельної спроможності має бути ідеальним курсом обміну валют, який розраховано як середньозважене співвідношення цін для стандартного кошика промислових і споживчих товарів і послуг двох країн. Це – ідеальна модель, де курс валюти міг би формуватися на основі тільки цін торгівлі між двома країнами.

Однак на відміну від валютного курсу зазначений паритет офіційно ніколи не фіксується. Ідеться про те, що при аналізі динаміки використовується співвідношення рівнів цін єдиного набору товарів і послуг за порівнювані періоди шляхом будування індексу цін. Купівельна спроможність національних валют різних країн визначається як співвідношення рівнів національних цін єдиного набору товарів і послуг шляхом будування міжнародного індексу цін. Інформаційною основою для розрахування такого індексу є відомості про рівень національних цін і товарну структуру споживчих видатків населення, витрат на капітальне будівництво, експортні поставки і т.д. Отже, купівельна спроможність національної валюти визначається не тільки попитом і пропозицією на валютному ринку, але й ефективністю національної економіки, рівнем продуктивності всіх факторів виробництва, потребою країни в імпорті і її експортними можливостями, загальною економічною ситуацією і ступенем політичної стабільності в країні.

Набір товарів-представників, аналогічних та ідентичних для порівнюваних країн, як одна з необхідних і найважливіших умов визначення купівельної спроможності валют по суті являє собою свідомо організовану вибірку. Точного теоретичного обґрунтування щодо оптимальної кількості й виду товарів-представників, що використовуються у статистиці міжнародних зіставлень для визначення перерахункових валютних коефіцієнтів, поки немає. До того ж, немає міжнародного стандарту якості порівнюваних товарів, що утруднює розроблення єдиної бази розрахунків. Усе це стримує процес вирівнювання цін у різних країнах.

Незважаючи на таку кількісну невизначеність, паритет купівельної спроможності має велике значення для розуміння закономірностей зміни валютних курсів. Теорія виявляється корисною в прогнозуванні цін і валютних курсів на період досить помітних цінових змін. Коли в Німеччині 1923 р. відбулася гіперінфляція цін і заробітної плати, валютний курс долара до марки й внутрішній рівень цін у країні підвищилися абсолютно однаково. Ця теорія також відіграла позитивну роль при приведенні у відповідність курсів валют і рівня інфляції в Бразилії, Аргентині й Чилі.

Метод визначення й коригування курсу відповідно до паритету купівельної спроможності валют є властивим системі фіксованих валютних курсів (золотий стандарт, Бреттон-Вудська система); раніше його також використовували країни Європейської валютної системи (курси європейських валют були прив'язані одна до одної й коригувалися на основі купівельної спроможності).

У довготерміновому аспекті реальний валютний курс має тенденцію коливатися навколо значення паритету купівельної спроможності, однак сам паритет постійно перераховується в міру змінення рівня цін у порівнюваних країнах.

Сучасні методи розрахунків дають змогу визначати паритет купівельної спроможності на двосторонній і багатосторонній основах (в останньому випадку розраховують паритет однієї валюти відносно групи валют). Паритет купівельної спроможності майже не збігається з офіційними валютними курсами.

**Гроші й паритет купівельної спроможності.** Об'єднання рівняння паритету купівельної спроможності й рівнянь кількісної теорії грошей у поділі «країна й інший світ» дає прогноз валютних курсів, що базується на співвідношенні грошової маси й ВНП:

$$r = \frac{P}{P_f} = \left( \frac{M}{M_f} \right) \left( \frac{k_f}{k} \right) \left( \frac{y_f}{y} \right).$$

Валютний курс між якою-небудь «іноземною» валютою (наприклад, англійським фунтом стерлінгів) та іншими валютами можна виразити через  $M$ ,  $k$ ,  $y$ . Співвідношення цін  $P/P_f$  можна не враховувати як змінну, обумовлену в довготерміновому плані  $M$ ,  $k$ ,  $y$ .

Рівняння є свідченням того, що курс валюти іноземної держави буде підвищуватися (буде зростати  $r$ ), якщо в цій країні спостерігатиметься комбінація повільніших темпів збільшення грошової маси ( $M/M_f$  повільно зростає), більш швидких темпів збільшення реального ВНП ( $y_f/y$  зростає) або збільшення співвідношення  $k_f/k$ . І навпаки, валюта країни з високими темпами збільшення грошової маси й реальною економікою, що перебуває у стані стагнації, буде знецінюватися. Для періоду в кілька років таке твердження відповідає економічній практиці.

Наведене вище рівняння можна використовувати для визначення (у відсотках) впливу змінення грошової маси або ВВП на валютний курс. Можна припустити, що деякі основні коефіцієнти еластичності дорівнюють одиниці. При постійному коефіцієнті  $k_f/k$  курс фунта стерлінгів зростає на 1 %:

- на кожний 1 % збільшення доларової грошової маси  $M$ ;
- на кожний 1 % зменшення грошової маси у фунтах стерлінгів  $M_f$ ;
- на кожний 1 % зменшення в реальному ВВП доларової зони ( $y$ ),
- на кожний 1 % збільшення ВВП Великобританії ( $y_f$ ).

З еластичності валютного курсу випливає також, що при збалансованому зростанні валютний курс не змінюється. Якщо збільшення грошових мас є однаковим у всіх країнах і  $M/M_f$  не змінюється або якщо ВВП збільшується однаковими темпами й не змінюється  $y_f/y$ , то валютні курси не повинні змінюватися.

**Вплив грошової маси на валютні курси.** Щоб наочніше продемонструвати вплив змін обсягів грошових мас, розглянемо криву пропозиції як відношення пропозиції грошей у Великобританії до такого самого показника для всього світу –  $M_f/M$ , де інший світ представлено США як країною місцевої валюти, а фунт стерлінгів взято за іноземну валюту (рис. 14.3).

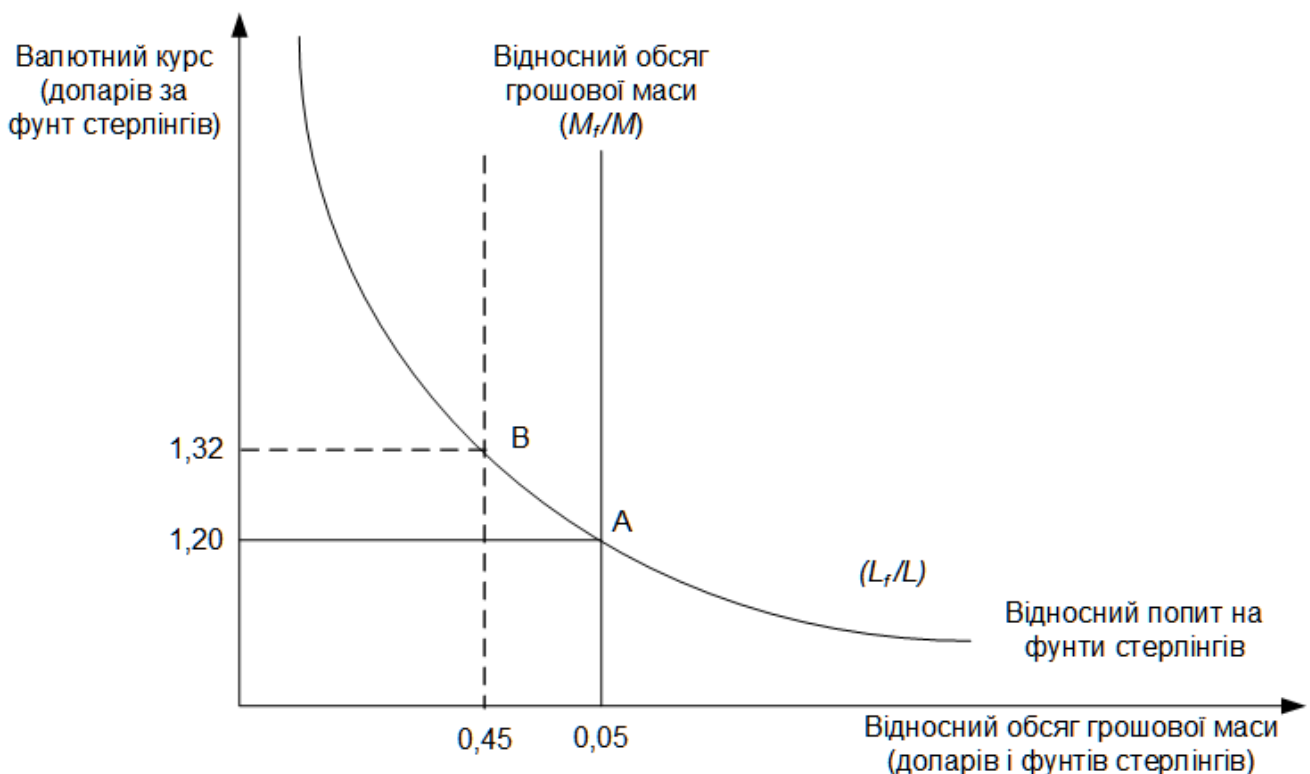


Рис. 14.3

У точці А попит на фунти стерлінгів відносно доларів ( $L_f/L$ ) точно відповідає відносній пропозиції фунтів до доларів ( $M_f/M$ ) за ціною



рівноваги – 1,20 дол. за один фунт стерлінгів.

Якщо пропозиція фунтів зменшиться на 10 %, то кожний фунт стане дефіцитнішим і його вартість зросте. Цього зменшення можна досягти більш твердою грошовою політикою Великобританії. Завдяки обмежувальній політиці будуть зменшуватися резерви банківської системи країни, змушуючи банки надавати кредити на більш жорстких умовах, зменшувати обсяг стерлінгових, банківських депозитів, які становлять основу грошової маси Великобританії. Жорсткість умов кредиту погіршить і позикові можливості, зменшить загальні видатки, зменшуючи сукупний попит на гроші, випуск продукції, кількість робочих місць, ціни. Через якийсь час зменшення випуску товарів і робочих місць призведе до зниження цін на 40 %.

Відразу ж і в перспективі курс фунта стерлінгів повинен підвищитися. Десятивідсоткове зменшення пропозиції грошей у країні має зрештою привести до 10-відсоткового підвищення курсу фунта стерлінгів (до 1,32 дол. у точці В). Точний збіг відсоткового співвідношення є можливим тільки в перспективі, у більш короткі інтервали часу зменшення пропозиції грошей може спричинити змінення значення коефіцієнта  $k$ .

Таке змінення від А до В може стати результатом 10-відсоткового збільшення доларової грошової маси. Якщо центральні банки в США й інших країнах, валюти яких прив'язані до долара, допустять 10-відсоткове збільшення пропозиції доларів, то відбудеться інфляція доларових цін на 10 %. Протягом деякого часу більш високі доларові ціни приведуть до збільшення міжнародного попиту на товари й послуги (що виражені у фунтах стерлінгів), які стануть дешевше. Зрештою паритет купівельної спроможності відновиться шляхом 10-відсоткового зростання валютних курсів  $r$ .

Якщо наведене рівняння є правильним, то одночасне збільшення в пропозиції грошей на 10 % (як у фунтах, так і в доларах) не повинне впливати на валютні курси.

**Вплив реального доходу на валютний курс.** Припустимо, реальний дохід Великобританії збільшився на 10 % більше, ніж це трапилося б у звичайних умовах. Це могло відбутися, наприклад, після виявлення нових нафтових резервів на морському шельфі. Додатковий продаж нафти стимулював би новий попит на фунти стерлінгів. Згідно з кількісною теорією, 10-відсоткове зростання національного доходу країни внаслідок нових продажів нафти веде до 10-відсоткового збільшення попиту на фунт стерлінгів.

Однак національний дохід не є незалежною складовою, яка може сама по собі змінюватися. Фактори, що впливають на змінення національного доходу, впливають і на валютний курс. Наприклад, в Англії, де є діючі родовища нафти, реальний національний дохід збільшився завдяки збільшенню пропозиції. Легко розрахувати стабільність фунта, використовуючи рівняння кількісної теорії або визначаючи додатковий

експорт нафти. Однак припустимо, що реальний національний дохід Великобританії збільшився внаслідок додаткових видатків уряду або змінення загального попиту. Таке збільшення національного доходу може не спричинити підвищення фунта, особливо якщо додаткові гроші буде використано для збільшення імпорту. Таким чином, багато що залежить від того, що впливає на зміни в національному доході: збільшення пропозиції продуктів (курс валюти зростає) або збільшення внутрішнього попиту (курс валюти знизиться).

Оскільки зрушення в сукупному попиті більше впливають у короткотерміновому плані, а в пропозиції – у довготерміновому, кількісна теорія є відображенням насамперед довготермінових результатів, тобто це той випадок, коли більш високий національний дохід означає й більш високу вартість валюти країни.

**Відмінності відсоткових ставок.** Валютні ринки на перший погляд є досить чутливими до руху відсоткових ставок. Стрибки валютних курсів часто є наслідком змін місцевих ( $r$ ) і іноземних ( $r_f$ ) відсоткових ставок. Реакція курсів є настільки швидкою, що відсоткові ставки, здається, прямо впливають на валютні ринки.

Вплив цього фактора на валютний курс пояснюється двома обставинами. По-перше, змінення відсоткових ставок у країні впливає за рівних умов на міжнародний рух капіталів, насамперед короткотермінових. У принципі підвищення відсоткової ставки стимулює приплив іноземних капіталів, а її зниження заохочує відплив капіталів, у тому числі національних, за рубіж. По-друге, відсоткові ставки впливають на операції валютних ринків і ринків позикових капіталів. При проведенні операцій зважають на різницю відсоткових ставок на національному й світовому ринках капіталів з метою одержання прибутків. Вони бажають одержувати більш дешеві кредити на зарубіжному ринку позикових капіталів, де ставки є нижчими, і розміщувати іноземну валюту на національному кредитному ринку, якщо на ньому відсоткові ставки є нижчими.

Легко простежити й механізм впливу відсоткових ставок. Якщо місцева відсоткова ставка збільшилася на 1 %, а зарубіжні залишилися незмінними, то інвестори прагнуть купити долари на ринку «спот». Частина прибутку від валюти, що є у наявності, і гра на її майбутньому курсі будується на відсотку, отриманому від її внеску на короткотерміновий депозит, від векселя й облігацій у цій валюті. Таким чином, для такого курсу долара підвищення американських відсоткових ставок робить долар більш привабливою валютою для інвестицій. Підвищення уваги до долара сприяє підвищенню його курсу на ринку «спот». Усе має простий вигляд: зростання відсоткових ставок у доларах робить американську валюту більш привабливою і її вигідніше давати в борг під відсотки.

У дійсності виникають більш складні взаємозалежності. Вплив відсоткових ставок, як і вплив реального національного доходу на валютний курс, визначається тими факторами, що впливають на самі

відсоткові ставки. Якщо підвищення відсоткових ставок пов'язане з більш твердою грошово-кредитною політикою, то курс долара на валютних ринках зросте. Однак якщо відсоткові ставки в США зростають унаслідок посилення інфляції або збільшення державного дефіциту, то навряд чи варто очікувати зміцнення курсу долара в майбутньому.

**Очікувані зміни валютного курсу.** Гроші є не тільки засобом обігу, але і засобом заощадження. Така функція грошей по-своєму виявляється у світі валютних курсів і торгівлі валютою. Грошові активи, які є засобом заощадження, необхідно спочатку купити на які-небудь національні гроші. Те саме стосується й фінансових активів. Наприклад, для купівлі англійських облігацій або акцій необхідні англійські фунти стерлінгів у формі депозитів до запитання або готівки. Власнику англійських цінних паперів згодом за них повинні будуть заплатити фунтами стерлінгів, а не доларами або іншою валютою. Володіння звичайними фінансовими активами в деякій країні ставить їхнього власника в залежність від майбутнього курсу валюти.

Фінансові активи в доларах є предметом ризику для міжнародного фінансиста: вартість долара в майбутньому, коли настане строк одержання доходів за фінансовими активами, може знизитися. Навіть якщо фінансист має намір витратити всі свої доходи в Північній Америці, то все одно доларові активи не позбавлять його від валютного ризику, якого він міг би уникнути, якби мав цінні папери в іноземній валюті й можливість продати їх у майбутньому дорожче на якусь кількість доларів. Звісно, що такого роду ризик може бути пов'язаний як із втратами, так і з прибутками. Таким чином, попит на фінансові цінні папери в будь-якій валюті має бути пов'язаний з очікуваннями в русі валютних курсів.

Існує аналогія між валютним ринком і ринком акцій. На обох ринках сума майбутніх доходів є невизначеною. На цих ринках ціни (або валютні курси) у короткий термін можуть різко підвищитися або знизитися, реагуючи на які-небудь звістки, тому інвестори прагнуть передбачити майбутні невизначені ціни й курси.

Простіше припустити, що очікує валютний курс стосовно його майбутньої динаміки, важче з'ясувати, чим визначаються самі ці очікування. Прогнозування валютних курсів є настільки ж ненадійним, як і інші види прогнозів. Досвід останніх років показує, які фактори необхідно брати до уваги при складанні прогнозів валютних курсів.

На валютний курс впливають кілька факторів.

**Очікувані зміни грошової маси.** Перед купівлею валюти інвестори зазвичай з'ясовують політику центрального банку країни цієї валюти відносно майбутнього збільшення грошової маси. Будь-які ознаки швидкого збільшення грошової маси провіщують надлишкову пропозицію валюти цієї країни, що має понизити її ціну. Фінансове співтовариство чутливо реагує на заяви представників центральних банків і на характер політичного тиску на центральні фінансові органи. Саме тому

представники центральних банків висловлюються в таких стриманих тонах.

*Очікувана урядова політика відносно приватних активів.* Власники будь-якої національної валюти в наявній формі або у формі фінансових цінних паперів, що дають дохід, мають уважно стежити, чи не збирається держава ввести які-небудь обмеження або податки щодо цього. Політичні течії в країні, у яких припускається майбутня конфіскація приватної власності, зазвичай спричиняють збільшення продажів валюти й зниження її курсу на валютних ринках. Загроза нових податків на фінансові активи в цій валюті або введення валютних обмежень, що блокують конвертованість національної грошової одиниці у валютах інших країн, призводить до аналогічного результату.

Хорошою ілюстрацією функції очікування інвесторів є їх відмова від французьких франків навесні 1981 р. Під час передвиборної кампанії Франсуа Міттеран взяв на себе зобов'язання провести реформи, що зрівняють доходи різних верств населення. Великі приватні власники були стурбовані можливістю введення нових податків і нових валютних обмежень. До початку виборів курс долара до франка піднявся з 4,2 до 5,0. Відразу ж після того, як Міттеран виграв вибори, побоювання підсилювалися: було введено валютні обмеження несанкціонованих угод стосовно конверсії франків в інші валюти. (Після цього франк продовжував знецінюватися, але більш повільними темпами.) Передбачити, оцінити кількісні наслідки таких політичних дій досить важко, але про них не можна забувати, перелічуючи основні фактори, що визначають валютні курси.

*Наслідки офіційних інтервенцій на валютному ринку.* Офіційні органи самі можуть проводити інтервенції, купувати або продавати валюту з метою впливу на валютний курс. Їхні інтервенції в захист валюти, що слабшає, зазвичай трохи зміцнюють її положення завдяки поглинанню певної кількості її надлишкової пропозиції. Однак кінцевий результат інтервенцій залежить від реакції спекулянтів. Якщо вони переконані, що офіційні органи дійсно мають резерви й прагнуть стабілізувати той або інший валютний курс, то вони самі будуть сприяти підтримці курсу цієї валюти. Однак якщо заява офіційних органів виступити на підтримку слабкої валюти має вигляд відчайдушної спроби, що не в змозі змінити хід подій, то спекуляція проти цієї валюти тільки підсилиться.

**Вплив валютного курсу на зовнішню торгівлю.** Валютні курси впливають на зовнішню торгівлю різних країн як інструмент зв'язку між вартісними показниками національного й світового ринку, впливаючи на цінові співвідношення експорту й імпорту й викликаючи змінення внутрішньої економічної ситуації, а також змінюючи поведінку фірм, що працюють на експорт або конкурують з імпортом.

Використовуючи валютний курс, підприємець зіставляє власні витрати виробництва з цінами світового ринку. Це дає можливість виявити результат зовнішньоекономічних операцій окремих підприємств і країни в

цілому. На основі курсового співвідношення валют з урахуванням питомої ваги певної країни у світовій торгівлі розраховують ефективний валютний курс. Валютний курс впливає на співвідношення експортних та імпорتنих цін, конкурентоспроможність фірм, прибуток підприємств.

Різкі коливання валютного курсу підсилюють нестабільність міжнародних економічних (у тому числі валютно-кредитних і фінансових) відносин, спричиняють негативні соціально-економічні наслідки, валютні втрати одних і вигоди інших країн.

У цілому знецінення національної валюти дає змогу експортерам цієї країни знизити ціни на свою продукцію в іноземній валюті, одержати вигоду при обміні вирученої іноземної валюти, що подорожчала, на національну, що подешевшала, і продати товари за цінами нижче середньосвітових, що приведе до їх збагачення за рахунок матеріальних втрат своєї країни. Експортери збільшують свої прибутки шляхом масового вивозу товарів. Однак одночасне зниження курсу національної валюти здорожує імпорту, тому що для одержання такої самої суми у своїй валюті іноземні експортери змушені підвищувати ціни, що стимулює зростання цін у країні, зменшення обсягів ввезених товарів і споживання або розвитку національного виробництва товарів замість імпортованих. Зниження валютного курсу зменшує реальну заборгованість у національній валюті, збільшує вагу зовнішніх боргів, виражених в іноземній валюті. Невигідним стає вивезення прибутків, відсотків, дивідендів, одержуваних іноземними інвесторами у валюті країн перебування. Ці прибутки реінвестуються або використовуються для закупівлі товарів за внутрішніми цінами й наступного їх експорту.

При підвищенні курсу валюти внутрішні ціни стають менш конкурентоспроможними, ефективність експорту знижується, що може призвести до зменшення експортних галузей і національного виробництва в цілому. Наприклад, на початку 1986 р. 1 дол. США коштував 10 французьких франків, через два роки він коштував усього лише 6 французьких франків. У міру зміни обмінних валютних курсів змінювалися ціни імпортованих і експортованих товарів цих країн. Так, при обмінному курсі 10 французьких франків за 1 дол. США американській фірмі треба було витратити тільки 6 дол., щоб імпортувати 60-франкову пляшку французького вина. При курсі 6 франків за 1 дол. США потрібно було 10 дол., щоб купити ту ж саму 60-франкову пляшку при курсі 10 франків за 1 дол. Французький покупець був змушений викласти 100 000 франків, щоб купити в США комп'ютер «IBM» за ціною 10 000 дол. При курсі 6 франків за 1 дол. ціна для французького покупця зменшилася до 60 000 франків.

Таким чином, здатність експортерів США конкурувати на світових ринках і здатність американських фірм конкурувати з імпортованими товарами на американських ринках залежать не тільки від фактора продуктивності, але й від існуючих обмінних курсів. Дійсно, труднощі, з

якими стикнулися експортери США в першій половині 80-х років – збільшення попиту американців на імпортовані товари, були спричинені головним чином стійким зростанням обмінного курсу долара з 1980 р. до початку 1985 р. Що стосується технологічного лідерства й рівня менеджменту, то вони залишалися на високому рівні, і США не поступилися тут позиціями. Отже, курс національної валюти суттєво впливає на конкурентоспроможність національної економіки, а також національних експортерів і імпортерів. Тому не втрата технологічного лідерства й не зниження рівня менеджменту, а посилення курсу долара стало причиною зниження конкурентоспроможності промисловості США в першій половині 80-х років.

З іншого боку, імпорт у країні з високим валютним курсом збільшується. Стимулюється приплив у країну іноземних і національних капіталів, збільшується вивезення прибутків за іноземними капіталовкладеннями. Зменшується реальна сума зовнішнього боргу, вираженого в іноземній валюті, що знецінилася.

Багато країн маніпулюють валютними курсами для вирішення своїх завдань в області як економічного розвитку, так і захисту від валютного ризику. Маніпулювання містить багато заходів – від штучного заниження або, навпаки, завищення курсів національних валют, використання тарифів і ліцензій до механізму інтервенцій.

Завищений курс національної валюти – це офіційний курс, установлений вище за паритетний курс. Зі свого боку, занижений валютний курс – нижче за паритетний.

Розрив зовнішнього й внутрішнього знецінення валюти, тобто динаміки його курсу й купівельної спроможності, має велике значення для зовнішньої торгівлі. Якщо внутрішнє інфляційне знецінення грошей випереджає зниження курсу валюти, то за інших рівних умов підтримується імпорт товарів з метою їх продажу на внутрішньому ринку за високими цінами. Якщо зовнішнє знецінення валюти випереджає внутрішнє, спричинене інфляцією, то виникають умови для валютного демпінгу – масового експорту товарів за цінами нижче від середньосвітових.

Іноді встановлюють різні режими валютних курсів для різних учасників валютного ринку залежно від проведених операцій (комерційних або фінансових). Часто при проведенні комерційних операцій застосовують офіційний валютний курс, а при проведенні операцій, пов'язаних з рухом капіталу, – ринковий. Курс щодо комерційних операцій зазвичай є заниженим. Спочатку в країнах, що штучно занижили курс власної валюти, спостерігається пошкваллення економіки, викликане підвищенням конкурентоспроможності експорту. Однак далі виникають обмеження внутрішньогалузевого й міжгалузевого перерозподілу ресурсів, більшу частину національного доходу спрямовують до сфери виробництва завдяки зменшенню в ньому частки споживання, що призводить до

підвищення рівня споживчих цін у країні і, як наслідок, – до погіршення рівня життя трудящих. Негативно впливати на змінення пропорцій народного господарства може й штучна підтримка постійного валютного курсу, рівень якого значно розходиться з паритетним, закріплюючи одну сторону орієнтацію в розвитку окремих галузей економіки.

Таким чином, зміни курсу валют впливають на перерозподіл між країнами частини сукупного суспільного продукту, яка реалізується на зовнішніх ринках. В умовах плаваючих валютних курсів підсилюється вплив курсових співвідношень на ціноутворення й інфляційний процес, а також їх змін на рух капіталів, особливо короткотермінових, що позначається на валютно-економічному положенні окремих держав. Унаслідок припливу спекулятивних іноземних капіталів у країну, курс валюти якої підвищується, може тимчасово збільшитися обсяг позикових капіталів і капіталовкладень, що використовуються для розвитку економіки й покриття дефіциту державного бюджету. Відплив капіталу з країни призводить до їх нестачі, згорання інвестицій, зростання безробіття.

Наслідки коливань валютного курсу залежать від валютно-економічного потенціалу країни, її експортної квоти, позицій у МЕВ. Валютний курс є об'єктом боротьби між країнами, національними експортерами й імпортерами, джерелом міждержавних розбіжностей. З цієї причини проблеми валютного курсу посідають значне місце в економічній науці.

#### 14.4. Західні теорії регулювання валютного курсу

Західні теорії регульованого валютного курсу виконують дві функції:

- ідеологічну, що спрямована на обґрунтування життєздатності ринкової економіки;
- практичну, яка полягає в розробленні методів регулювання валютного курсу як складової частини валютної політики.

Для більшості західних теорій валютного курсу є характерними такі риси:

- заперечення теорії трудової вартості, вартісної основи валютного курсу, товарної природи грошей;
- мінова концепція – перебільшення значення сфери обігу при недооцінюванні виробничих факторів, що виявляється в еластичному, абсорбованому, монетарному підході західних економістів до аналізу валютного курсу;
- з'єднання кількісної й номіналістичної теорії грошей з концепціями міжнародної рівноваги.

Основне положення **номіналістичної теорії грошей** (гроші – утвір держави) поширюється економістами на валютний курс. На їхню думку,

валютний курс не має вартісної основи, а валютний паритет встановлюється державою залежно від її політики.

Основоположник **державної теорії грошей** німецький економіст Г. Кнапп розглядав валютний курс як утір держави, пояснюючи його зміни волею уряду, заперечуючи вартісну основу курсових співвідношень. Така заміна економічних категорій юридичними впливає зі сплутання грошей з рахунковою грошовою одиницею й масштабом цін.

**Теорія паритету купівельної спроможності.** Ця теорія базується на номіналістичній і кількісній теоріях грошей. Її джерела беруть початок від поглядів англійських економістів Д. Юма і Д. Рікардо. Основні положення цієї теорії полягають у твердженні, що валютний курс визначається відносною вартістю грошей двох країн, яка залежить від рівня цін, а рівень цін – від кількості грошей в обігу. Цю теорію спрямовано на пошук «курсу рівноваги», який підтримав би врівноваженість платіжного балансу. Цим визначається її зв'язок з концепцією автоматичного саморегулювання платіжного балансу.

**Теорія регульованої валюти.** Кейнсіанська теорія регульованої валюти виникла під впливом світової економічної кризи 1929–1933 рр., коли виявилася неспроможність ідей неокласичної школи, що виступала за вільну конкуренцію і невтручання держави в економіку. На противагу теорії валютного курсу, у якій допускалася можливість автоматичного його вирівнювання, на базі економічної теорії Дж. М. Кейнса було розроблено теорію регульованої валюти, яку представлено двома напрямками.

Перший напрямок – теорія рухливих паритетів, або маневрованого стандарту, – розробили І. Фішер і Дж. М. Кейнс. Фішер пропонував стабілізувати купівельну спроможність грошей шляхом маневрування золотим паритетом грошової одиниці. На відміну від Фішера Кейнс захищав еластичні паритети стосовно нерозмінних кредитних і паперових грошей, тому що вважав золотий стандарт пережитком минулого. Кейнс рекомендував знижувати курс національної валюти з метою впливу на ціни, експорт, виробництво й зайнятість у країні для боротьби за зовнішні ринки.

Другий напрямок – теорія курсів рівноваги, або нейтральних курсів, – підмінює поняття «паритет купівельної здатності» поняттям «рівновага курсу». На думку західних економістів, нейтральним є такий валютний курс, що відповідає стану рівноваги національної економіки.

**Теорія ключових валют.** Історичною передумовою для виникнення цієї теорії стало змінення співвідношення факторів у світі на користь США на базі посилення нерівномірності розвитку країн. Представники теорії ключових валют – американські економісти Дж. Вільямс, А. Хансен, англійські Р. Хоутрі, Ф. Грехем та ін.

Суть цієї теорії полягає в прагненні довести:

1) необхідність і неминучість розподілу валют на ключові (долар і фунт стерлінгів), тверді (валюти інших країн «групи десяти» – японська ена



та ін.) і м'які, або «екзотичні», валюти, що не мають великого значення в МЕВ;

2) головне значення долара на противагу золоту (за їх оцінюванням, доллар «не гірше, а краще золота»);

3) необхідність орієнтації валютної політики всіх країн на доллар і підтримки його як резервної валюти, навіть якщо це суперечить їхнім національним інтересам.

Криза Бреттон-Вудської системи виявила неспроможність тверджень про перевагу долара над іншими валютами. Американська валюта виявилася такою ж нестабільною, як і інші національні нерозмінні кредитні гроші.

**Теорія фіксованих паритетів і курсів.** Прихильники цієї теорії (Дж. Робінсон, Дж. Бікердаєк, А. Браун, Ф. Грехем) рекомендували режим фіксованих паритетів, допускаючи їх змінення лише за умов фундаментальної нерівноваги платіжного балансу. Вони дійшли висновку, що змінення валютного курсу – неефективний засіб регулювання платіжного балансу у зв'язку з недостатньою реакцією зовнішньої торгівлі на коливання цін на світових ринках залежно від курсових співвідношень. Ця теорія вплинула на принципи Бреттон-Вудської валютної системи, основаної на фіксованих паритетах і курсах валют.

**Теорія плаваючих валютних курсів.** Представники цієї теорії – переважно економісти неокласичного (монетаристського) напрямку. Суть цієї теорії полягає в обґрунтуванні таких переваг режиму плаваючих валютних курсів порівняно з фіксованими:

- автоматичне вирівнювання платіжного балансу;
- вільний вибір методів національної економічної політики без зовнішнього тиску;
- стримування валютної спекуляції, тому що при плаваючих валютних курсах вона набуває характеру гри з нульовим результатом: одні втрачають те, що виграють інші;
- стимулювання світової торгівлі;
- поліпшення валютного ринку, на основі чого держава визначає курсове співвідношення валют;
- вільне коливання валютного курсу під впливом ринкового попиту й пропозиції і відсутність державного його регулювання.

**Нормативна теорія валютного курсу.** У цій теорії валютний курс розглядається як додатковий інструмент регулювання економіки, рекомендується режим гнучкого курсу, який контролює держава. Ця теорія має назву нормативної, оскільки її автори вважають, що валютний курс має ґрунтуватися на паритетах і угодах, установлених міжнародними органами.

## 15. СВІТОВИЙ ВАЛЮТНИЙ РИНОК

### 15.1. Міжнародний валютний ринок

Міжнародні валютні й фінансово-кредитні ринки є найважливішими ланками світової фінансової системи міжнародних економічних відносин.

Вибухове збільшення валютних операцій у світі проходить на тлі глобальних змін у співвідношенні торговельних і фінансових угод. У загальному обсязі безготівкових платежів їх частка за угодами на товарних ринках постійно зменшувалася, а на фінансових – неухильно збільшувалася. Більша частина платежів стала припадати на валютні операції. Їх розвиток обумовлювався процесами лібералізації національних валютних ринків і інтернаціоналізації світового господарства.

Валютні ринки являють собою центри, де відбувається купівля-продаж іноземних валют за курсом, що складається на основі попиту й пропозиції. Національні валютні ринки існують у всіх країнах з розвинутою ринковою економікою. У міру розвитку національних ринків і їхніх взаємних зв'язків склався єдиний світовий валютний ринок. Він містить світові, регіональні, національні (місцеві) валютні ринки. Ці ринки різняться за обсягами, характером валютних операцій і кількістю валют у цих операціях. Світові валютні ринки концентруються у світових фінансових центрах (СФЦ).

Світові фінансові центри – це місця зосередження банків, спеціалізованих кредитно-фінансових інститутів, у яких здійснюються міжнародні валютні, кредитні, фінансові операції, угоди з цінними паперами, золотом. Серед СФЦ найбільш значними є валютні ринки в Лондоні, Нью-Йорку, Гонконзі, Сінгапурі, Цюриху, Франкфурті-на-Майні, Токію.

З початку 90-х років близько 50 % міжнародних валютних операцій здійснюється на трьох світових валютних ринках: Лондонському, Нью-Йоркському й Токійському.

Провідним фінансовим центром є Лондон, що посідає перше місце у світі з валютних, депозитних і кредитних операцій. Тільки щоденний обсяг угод з валютою в англійській столиці наближається до 500 млрд дол.

Найбільш об'єктивним показником є частка міжнародних фінансових операцій, що проходять через фінансовий центр. Частка Лондона за цим показником становить 31 % ринку, що майже вдвічі більше частки Нью-Йорка. Лондон є лідером і за таким показником, як наявність іноземних банків. На другому місці – Токію, на третьому – Нью-Йорк. Нарешті, Лондон – найбільший нетто-експортер фінансових послуг, друге місце – у Франкфурта-на-Майні, третє – у Нью-Йорка. Японія замикає список з дев'яти найбільших фінансових центрів.

У 60-ті роки виникли нові фінансові центри у Південно-Східній Азії – у Сінгапурі, Гонконзі. Цьому сприяв швидкий розвиток економіки Японії та інших азійських «драконів», які виборюють міцне положення у світовій торгівлі й перетворюються на кредиторів західних країн.

Нарешті, у 80-ті роки виникли фінансові центри на колишніх задвірках світового господарства – у Бахреїні, Панамі, на Багамських, Кайманових і нідерландських Антильських островах. Вони функціонують на офшорних засадах, тобто фінансові операції тут не регулюються на національному рівні. Вони зазвичай мають пільгові валютні режими, що й приваблює транснаціональні банки й корпорації. У цих «податкових гаванях» зазвичай тільки реєструються угоди, які здійснюються у різних частинах світу.

Сучасні валютні ринки мають такі особливості:

1. Перевага транскордонних операцій у загальній масі укладених угод, на які припадає від половини до трьох чвертей щоденного обсягу валютних операцій найбільших центрів.

2. Масштабні обсяги операцій. За цим параметром валютний ринок різко вирізняється серед інших світових ринків. Так, загальний щодобовий обсяг міжнародних валютних операцій сягає 1,5 трлн доларів. За обсягом операцій валютні ринки перевершують середньодобові обороти товарних ринків, які становлять приблизно 20 млрд дол. США.

2. Глобальне охоплення учасників. Валютний ринок сьогодні є єдиним глобальним ринком. Угоди на ньому укладаються щодо більшості торгованих валют у будь-який час і протягом 24 годин на добу. Хвиля валютних операцій піднімається на Далекому Сході й країнах Південно-Східної Азії (Токіо, Сінгапур, Сянган), потім переміщується до Європи (Лондон) і завершується в США (Нью-Йорк).

3. Велика концентрація валютних операцій. Близько 65 % угод припадає на банки, 20 % – на інші фінансові інститути (компанії-дилери з цінних паперів, інвестиційні, пайові фонди та ін.) і 16 % – на нефінансові установи (у тому числі на окремих великих спекулянтів). При цьому для банківського сектору характерним є високий рівень концентрації. Наприклад, у Нью-Йорку через 20 банків проходить 70 % обороту валютних операцій ринку, а в Лондоні – 68 %.

Валютні ринки характеризуються уніфікацією валютних операцій, широкими масштабами спекулятивних угод і забезпечують оперативне здійснення міжнародних розрахунків, взаємозв'язок світових валютних ринків із кредитними й фінансовими ринками. З допомогою валютних ринків поповнюються валютні резерви банків, підприємств, держави. Механізм валютних ринків використовується для державного регулювання економіки, у тому числі на макрорівні в межах групи країн (наприклад, ЄС).

З огляду на інституціональність валютні ринки – це сукупність бірж, брокерських фірм, банків, різноманітних фондів, корпорацій.

## 15.2. Міжнародний кредитно-фінансовий ринок

Міжнародні кредитно-фінансові відносини охоплюють систему відносин, пов'язаних з рухом позикового капіталу на світовому кредитному й фінансовому ринках. Світовий ринок позикових капіталів виник на основі міжнародних операцій національних ринків позикових капіталів, розвиваючись під час їх інтернаціоналізації. Наприкінці ХХ століття світовий ринок позикових капіталів стійко й динамічно розвивається.

Такий розвиток обумовлений довготерміновими тенденціями руху позикового капіталу. Розширенню світового ринку позикових капіталів сприяло збільшення попиту на позиковий капітал з боку промислово розвинених країн і країн, що розвиваються, унаслідок незбалансованості платіжних балансів. Фактором прискорення стала енергетична криза 70-х років, що призвів до збільшення операцій з нафтодоларами.

Іншими причинами розвитку стала загальна лібералізація державно-правових норм, що регулюють рух позикових капіталів на національному рівні, розширення сфери дії цінних паперів завдяки інтеграційним процесам. Бурхливий розвиток міжнародних кредитно-фінансових відносин в останній чверті ХХ століття привело до того, що ринок позикових капіталів став одним із найважливіших факторів сучасних міжнародних економічних відносин.

Інституційно світовий ринок позикових капіталів охоплює різні компанії, банки, валютно-кредитні установи, що забезпечують рух позикового капіталу в міжнародному масштабі.

Об'єктами світового ринку позикового капіталу є національні (внутрішні операції) і міжнародні ринки позикового капіталу, у тому числі регіональні ринки (євровалютні операції на євrorинках).

Світовий ринок підрозділяється на грошовий ринок і ринок капіталів залежно від термінів руху позикового капіталу й економічного змісту операцій.

Світовий грошовий ринок визначає попит і пропозицію позикового капіталу, що функціонує як міжнародний купівельний й платіжний засіб. Цей ринок охоплює короткострокові депозитно-позикові операції (від одного дня до року) і операції на ринку євровалют. Короткотерміновий кредит традиційно використовується в зовнішній торгівлі (особливо сировинними товарами) і міжнародному обміні послугами. На світовому грошовому ринку переважають міжбанківські позики й депозити, депозитні сертифікати, векселі, банківські акцепти.

На світовому ринку капіталів позиковий капітал є не грошами, а вартістю, що зростає сама по собі. Запозичення здійснюються тут на тривалі терміни й значною мірою використовуються для фінансування

капіталовкладень. Світовий ринок капіталів містить дві основні складові: середньо- і довготермінові іноземні кредити і єврокредити (від одного року до 15 років).

За своїм цільовим призначенням міжнародні кредити підрозділяються на зв'язані й фінансові. Зв'язані кредити мають строго цільовий характер, закріплений у кредитній угоді. До них належать, зокрема, комерційні кредити, що надаються для купівлі певних товарів або сплати послуг; інвестиційні кредити, які призначено для будівництва конкретних об'єктів і т.ін. На відміну від міжнародних фінансові кредити не мають конкретного цільового призначення. Їх можна використати на розсуд позичальника на будь-які цілі (купівлю товарів, інвестиції, проведення фінансових операцій, покриття дефіциту платіжного балансу, погашення зовнішньої заборгованості тощо). Зв'язані й фінансові кредити можуть доповнювати один одного, наприклад, при кредитуванні підрядних робіт, поставках комплектного устаткування (при поставках фінансові кредити залучаються для здійснення авансових платежів).

Наведений вище поділ світового ринку позикових капіталів на складові частини є досить умовним. Призначення й кінцеве використання позикових засобів не завжди можна точно визначити на практиці. Світовий грошовий ринок і світовий ринок капіталів органічно пов'язані між собою. Їх взаємодія особливо наочно виявляється в трансформації короткотермінових ресурсів у середньо- й довготермінові кредити й портфельні інвестиції.

До системи міжнародних фінансів належить і світовий фінансовий ринок, що є специфічною формою світового ринку капіталів.

Світовий фінансовий ринок – це та частина ринку позикових капіталів, де в основному здійснюється емісія, купівля-продаж цінних паперів. Цей ринок містить також ринок іноземних позик, які розташовують позичальники-нерезиденти на національних ринках, і ринок європозик (наднаціональний ринок капіталу), які розташовують на євrorинку.

Євrorинок – це ринок, на якому проводяться операції з кредитів і позик у євровалюті.

Євровалюта – це конвертована валюта якої-небудь країни, яку переведено на рахунки іноземних банків, що її використовують для операцій у всіх країнах, включаючи країну-емітента цієї валюти.

Євrorинки не мають статусу урядових, державних ринків. Їх виникнення обумовлене потребами підприємств, інвесторів, а також деяких країн. Операції на євrorинках не підпадають під державне валютне регулювання й податкове законодавство конкретної країни.

Євrorинки виникли наприкінці 50-х років. До причин їх виникнення відносять таке:

- 1) поява пропозицій щодо розміщення доларів поза США;

- 2) великий попит на долари в Європі;
- 3) регламентація США, що ускладнює валютні операції з долларом у цій країні порівняно з операціями на вільному ринку;
- 4) бажання європейських банків знайти знаряддя фінансування міжнародних операцій.

Активний розвиток євrorинків у 70-ті роки привело до того, що у 80-х – на початку 90-х років вони помітно переорієнтували свою діяльність. Починаючи з 80-х років відбувається бурхливий розвиток ринків цінних паперів: єврооблігацій, євроакцій, євровекселів, фінансових інновацій. Фінансові інновації означають, що інвестори й позичальники із промислово розвинених країн керують своїми активами й пасивами на основі комбінації валют і термінів платежів, а також одержують можливість швидко покривати й змінювати відповідні валютні й кредитні ризики.

Розвиток євrorинків дає змогу створити можливість вільного співвідношення попиту на фінансові ресурси і їх пропозиції у світовому масштабі. Євrorинки дають змогу підприємствам задовольняти потреби у фінансуванні, не звертаючись до внутрішнього ринку капіталів, і сприяють раціональному розміщенню фінансових ресурсів.

Отже, євrorинки диверсифікують свою діяльність і набувають світових розмірів. Вони пропонують операції з розміщення капіталів і кредитування всім міжнародним операторам. Євrorинки мобілізують усі великі міжнародні банки, фінансові центри всього світу й усі конвертовані валюти. Розвиток євrorинків привів до виникнення нових міжнародних фінансових центрів (Сінгапур, Гонконг, Кувейт, Кайманові острови та ін.). 1981 року виникла вільна зона міжнародних банківських послуг у Нью-Йорку. Великобританія повернула Гонконг Китаю 1997 р. після сторічної оренди. У нових світових фінансових центрах зосереджується до однієї третини міжнародних валютно-фінансових операцій усього світу.

Розвиток євrorинків та інтернаціоналізація міжнародних фінансових ринків є позитивним явищем для розвитку міжнародних економічних відносин, так само, як розвиток і інтернаціоналізація товарних ринків в області міжнародного поділу праці.

## 16. СВІТОВА ВАЛЮТНА СИСТЕМА

### 16.1. Формування сучасної валютної системи

На сучасному етапі розвитку міжнародної економічної системи зростає значення валютних відносин між країнами, які поступово переросли у світову валютну систему. Ця система містить два взаємопов'язаних елементи: валютні відносини й валютний механізм.

Валютні відносини – це сукупність валютних і розрахункових зв'язків між країнами, що є результатом економічного співробітництва держав на міжнародній арені. Уряди, транснаціональні корпорації, підприємства, фізичні особи та інші суб'єкти ринку беруть участь у міжнародній економічній діяльності, що передбачає грошові розрахунки між ними, кредитні відносини, у тому числі й операції з валютою. Валютний механізм – це сукупність економічних і юридичних норм, установ і організацій, які регулюють міжнародні валютні відносини.

Формування сучасної валютної системи – тривалий історичний процес, який складається з певних етапів. Його еволюція пов'язана з безперервним поглибленням міжнародного поділу праці, ускладненням господарських зв'язків між країнами, збільшенням їх кількості.

Історично світова валютна система пройшла такі етапи:

- а) біметалевий стандарт;
- б) монометалевий стандарт;
- в) паперово-валютний стандарт.

Біметалізм – це така валютна система, у якій функцію вартісного еквівалента мають срібло й золото. Формально біметалізм припинив своє існування 1867 року, фактично ж – у вісімдесятих роках дев'ятнадцятого сторіччя.

При монометалізмі вартісним еквівалентом є золото, що в цьому випадку стає мірою вартості. В обігу перебувають гроші, виготовлені із золота; інші види грошей мають похідний характер і обмінюються між собою за відповідними курсами (обмінними курсами валют). Монометалевий стандарт проіснував до Першої світової війни, і не війна спричинила його занепад, а нові умови розвитку міжнародних економічних відносин, при яких цей стандарт як світова валюта вичерпав себе. Тому наприкінці Другої світової війни було сформовано нову світову валютну систему, названу Бреттон-Вудською (за назвою міста у США, де в червні 1944 року було прийнято відповідну угоду).

Основні принципи Бреттон-Вудської валютної системи:

1. Основою світової валютної системи залишається золото, але зв'язок національних валют з ним не прямий, а опосередкований (через американський долар).

2. Центральні банки країн, які ввійшли до Бреттон-Вудської валютної системи, зобов'язуються підтримувати встановлений валютний паритет

при купівлі-продажу своєї валюти за долари США (допустимі відхилення у межах 1 %).

Отже, Бреттон-Вудська валютна система фактично була золото-доларовою і позитивно вплинула на стабілізацію міжнародних економічних відносин після Другої світової війни. Однак ця система виявилася недостатньо гнучкою, бо була сильно прив'язана до долара США і надавала цій країні значні переваги у міжнародних економічних відносинах.

Крім того, США у шістдесяті роки двадцятого сторіччя поступово почали втрачати безсумнівне лідерство у капіталістичному світі. Значне зменшення (більш ніж удвічі) їхніх золотих резервів і збільшення доларових запасів в інших країнах спричинили ситуацію, коли США вже не могли забезпечувати обмін доларів на золото, унаслідок чого Бреттон-Вудська валютна система наприкінці сімдесятих років двадцятого сторіччя припинила своє існування.

На Ямайці 1978 року було підписано нову угоду в галузі міжнародних валютних відносин і почала діяти нова світова валютна система, яку назвали Ямайською, що діє і до сьогодні з незначними доповненнями й змінами.

Розглянемо основні риси Ямайської валютної системи.

1. Використання паперово-валютного стандарту, коли повністю ліквідовано прив'язування національних валют до золота як світової валюти. Золото вже не є грошми, а має лише значення резервного фінансового активу з високим ступенем ліквідності. Тому кожна країна намагається збільшувати свої золоті резерви (запаси золота).

2. Використання багатовалютного стандарту, коли як міжнародні гроші використовуються національні й наднаціональні валюти країн, що робить цю систему (порівняно з попередньою) більш гнучкою і демократичною.

3. Наявність змінних валютних курсів, що відповідає принципам ринкової економіки.

Сучасна світова валютна система є функціональною формою організації валютних відносин на рівні міждержавних і міжнародних зв'язків, її розвиток регулюється відповідними міждержавними й міжнародними валютними угодами. Утілення цих угод у життя забезпечується створеними на колективних засадах міждержавними й міжнародними валютно-фінансовими й банківськими установами й організаціями.

Паралельно з удосконаленням світової валютної системи в Європі як на найбільш розвиненому континенті розпочався пошук власної валютної системи. Європейська валютна система стала результатом і водночас одним із важливих інструментів європейської інтеграції. У своєму розвитку вона пройшла кілька етапів.

Перший етап розпочався ще в повоєнні роки, коли валютні угоди між



країнами Західної Європи уклалися переважно на двосторонній основі. При цьому здійснювалося взаємне регулювання платіжних балансів країн-учасниць угоди, безготівкові валютні розрахунки між країнами, обов'язковий залік взаємних фінансових вимог і зобов'язань, пільгове кредитування.

Другим етапом валютних відносин між європейськими країнами стало функціонування у 1950–1958 рр. Європейського Платіжного Союзу (ЄПС), який розвивався на багатосторонній основі й об'єднував 17 західноєвропейських країн. Результатом цього стало створення 1959 року Європейського Валютного Союзу (ЄВС), у якому продовжували валютне співробітництво ті самі 17 країн-членів ЄПС.

Наступний (третій) етап європейської валютної інтеграції пов'язаний з трансформацією Європейського Валютного Союзу (ЄВС) на Європейську Валютну Систему. Його кінцевою метою була заміна національних грошових одиниць країн-учасниць ЄВС на єдину валюту співтовариства, якою стало євро.

Невід'ємною ланкою міжнародної валютної системи є міжнародний валютний ринок. Такий ринок у сучасному розумінні – це розгалужена система фінансових та організаційних механізмів, функціонування яких має забезпечити купівлю й продаж національних грошових одиниць та іноземних валют з метою використання міжнародних платежів. Важливим функціональним призначенням міжнародного валютного ринку є забезпечення реальної свободи вибору і дій власника валюти.

Основні атрибути міжнародного валютного ринку – конкуренція і ризику.

Валютний ринок завжди є конкурентним ринком. Конкуренція тут, як і скрізь, є інструментом одержання прибутку. Суб'єкти міжнародного валютного ринку конкурують між собою за одержання якнайбільшого прибутку. Крім того, будь-які обмінні операції на міжнародному валютному ринку пов'язані з ризиками, а ризики – з ринковою конкуренцією і суб'єктивними моментами в керуванні валютними операціями.

У валютних операціях, які здійснюються на міжнародному валютному ринку, беруть участь різні групи економічних суб'єктів:

- 1) продавці валюти;
- 2) покупці валюти;
- 3) посередники у міжнародних валютних операціях.

Кожна з цих груп прагне задовольнити свій власний комерційний інтерес.

Конкретно до суб'єктів міжнародного валютного ринку належать:

– підприємства, організації і фізичні особи, зайняті у різних сферах зовнішньоекономічної діяльності, насамперед комерційні банки.

– некомерційні банківські установи, що забезпечують валютне обслуговування зовнішньоекономічних зв'язків; брокерські контори, що спеціалізуються на валютних операціях, окремі брокери, що займаються

посередницькою діяльністю й отримують від цього відповідну комерційну винагороду;

– державні установи, основне місце серед яких посідають центральні банки й державні скарбниці.

Найбільші міжнародні валютні центри знаходяться у тих країнах, де обмеження на валютні операції зведено до мінімуму (Нью-Йорк, Лондон, Париж, Цюрих, Франкфурт, Сан-Франциско, Торонто, Токіо, Гонконг, Сінгапур).

У практиці функціонування міжнародного валютного ринку застосовуються дві групи валютних операцій: операції, що здійснюються у короткий термін (протягом 48 годин) і операції, що здійснюються більше, ніж за 48 годин після укладення відповідних угод.

Основними інструментами міжнародних валютних операцій є не тільки грошові одиниці іноземних держав, які купуються і продаються, але й інші платіжні документи: чеки, векселі, сертифікати тощо.

Найбільша частка валютних операцій на сьогодні у світі припадає на долари США, а також на євро, англійський фунт стерлінгів, японську єну й швейцарський франк.

Міжнародні валютні обмінні операції здійснюються в основному у формі міжнародних телеграфних переказів. Такі операції виконуються банківськими установами різних країн, які підтримують взаємні кореспондентські відносини, відкриваючи для цього один одному валютні поточні рахунки.

Кореспондентські рахунки використовуються для зберігання валютних ресурсів, взаємних платежів і грошових переказів. Завдяки широкому застосуванню новітніх засобів міжнародні телеграфні перекази грошових ресурсів на сьогодні здійснюються у найкоротший термін – не пізніше другого дня після здійснення валютної операції.

В останнє десятиріччя у практиці міжнародних валютних переказів почали широко використовуватися кредитні картки та інші види електронних грошей. Безпосередньо у валюті на міжнародних ринках здійснюється невелика частка розрахункових операцій.

Важливим питанням цієї теми є валютний курс – ціна грошової одиниці однієї країни, яку виражено в грошових одиницях інших країн. Валютний курс установлюється шляхом котирування іноземних валют. Котирування – це визначення офіційними органами держави (центральним банком або іншою фінансовою установою; в Україні – Національним банком України) ціни іноземної валюти. При котируванні валют зазначаються курс продавця, за яким банки продають валюту, і курс покупця, за яким банки купують валюту.

Валютний курс певної грошової одиниці формується під безпосереднім впливом попиту й пропозиції на валюту, що встановлюється в кожному конкретному випадку на міжнародному валютному ринку. У зв'язку з цим величина валютного курсу залежить від

пропозиції вільноконвертованої валюти на відповідних валютних ринках. Крім того, на величину валютного курсу і його динаміку суттєво впливають стан платіжного балансу країни, рівень прийнятих тут банківських відсоткових ставок, а також чинники, пов'язані з динамікою цін на національному валютному ринку та інфляційними очікуваннями.

Валютний курс надзвичайно чутливий і до чинників, які визначають політичну й соціальну стабільність в окремих країнах, їх зовнішньополітичний курс, імідж у світі.

Слід урахувати також вплив на динаміку валютних курсів спекулятивного чинника. Як свідчить світова практика, валютні операції не завжди здійснюються з метою забезпечення торговельних і фінансових розрахунків. Дуже часто вони ґрунтуються на прагненні суб'єктів валютного ринку одержати спекулятивний прибуток. У зв'язку з цим перед кожною країною стоїть завдання своєчасного й вдалого валютного регулювання, основними важелями якого є такі:

- девальвація, тобто комплекс цілеспрямованих дій відповідних державних структур, спрямованих на зниження обмінного курсу валюти своєї країни;

- ревальвація – процес, що є оберненим до девальвації і пов'язаний з діями, спрямованими на підвищення курсу національної валюти;

- валютна інтервенція, коли передбачається застосування валютних обмежень і здійснення широкого комплексу заходів з безпосереднього регулювання платіжного балансу країни; механізм валютної інтервенції пов'язаний з операціями купівлі-продажу власної валюти на міжнародному валютному ринку; такі операції впливають на зміну попиту і пропозиції певної грошової одиниці і призводять до коригування її обмінного курсу.

Однією з характеристик світової валютної системи є конвертованість валют, тобто здатність національної грошової одиниці до обміну на інші валюти, можливість купівлі-продажу іноземної валюти за національну валюту.

В умовах адміністративно-командної економіки вільна конвертованість валют заборонялася. Її здійснювали нелегально на так званому «чорному» ринку. Конвертованість валют – невід'ємний атрибут ринкової економіки. Без неї неможлива співпраця суб'єктів бізнесу (підприємницької діяльності) на міжнародній арені, а відтак і самі ринкові відносини втрачають свій сенс. Без конвертованості національної грошової одиниці товаровиробник не може ввійти до світового ринку, брати участь у міжнародному поділі праці, вільно продавати свою продукцію в інших країнах, а покупець (споживач) не має можливості належно задовольняти свій платоспроможний попит.

Розрізняють повну й часткову, а також зовнішню і внутрішню конвертованість валют.

При повній конвертованості валют юридичні й фізичні особи будь-яких країн, які мають гроші певної країни, можуть вільно, без обмежень

використовувати їх на будь-які цілі. При частковій конвертованості валют вводяться певні обмеження на обмінні валютні операції. За вимогами Міжнародного валютного фонду ці обмеження не повинні стосуватися платежів за поточні міжнародні операції (платежі за результатами зовнішньої торгівлі, короткостроковими банківськими й кредитними операціями, з погашення позик і банківських відсотків), а також грошових переказів некомерційного характеру.

При зовнішній конвертованості валют повна свобода валютних операцій для здійснення розрахунків з іншими країнами надається лише іноземним юридичним і фізичним особам, при внутрішній – лише юридичним і фізичним особам цієї країни.

Важливою складовою світової валютної системи є валютні аукціони. За своєю організаційно-економічною суттю – це суб'єкти інфраструктури фінансового ринку, де здійснюються зовнішньоторговельні операції з продажу-купівлі іноземної валюти за національну валюту на основі попиту й пропозиції. Продавцями на валютному аукціоні є підприємства й організації, що мають на своїх рахунках кошти в іноземній валюті, а також банківські установи; покупцями – підприємства, які потребують валютних коштів. Аналогічну функцію виконують і валютні біржі.

*Міжнародні валютні відносини* – це сукупність грошових відносин, які опосередковують рух товарів і факторів виробництва між країнами, формуючи самостійну міжнародну фінансову сферу. *Валютна система* – сукупність валютно-економічних відносин, що історично склалися на засадах інтернаціоналізації господарських зв'язків і які закріплено національним законодавством з урахуванням норм міжнародного права. Розрізняють *національну, регіональну і світову* валютні системи.

Складовими елементами світової валютної системи є форми міжнародних засобів платежу (золото, вільноконвертовані валютні запаси держав, міжнародні гроші), уніфікований режим валютних паритетів і курсів, режим валютних ринків (наприклад, ринок золота), міжнародні валютно-фінансові організації (МВФ, МБРР, Міжнародна фінансова корпорація, Банк міжнародних розрахунків та ін.).

На рис. 16.1 схематично зображено еволюцію валютних систем.

*Золотомонетний стандарт* – міжнародна валютна система, що ґрунтувалася на офіційному закріпленні країною золотого вмісту національної валютної одиниці із зобов'язанням центрального банку купувати й продавати національну валюту в обмін на золото.

Основними характеристиками Паризької валютної системи є конвертованість валют у золото, режим фіксованих валютних курсів (монетний паритет), підтримка жорсткого співвідношення між національним золотим запасом і внутрішньою пропозицією грошей.

Бреттон-Вудська валютна система (золотодевизний стандарт) – міжнародна валютна система, що ґрунтувалася на золоті й девізах (на

резервних валютах – доларі США та фунті стерлінгів). Девіз – будь-який платіжний засіб в іноземній валюті.

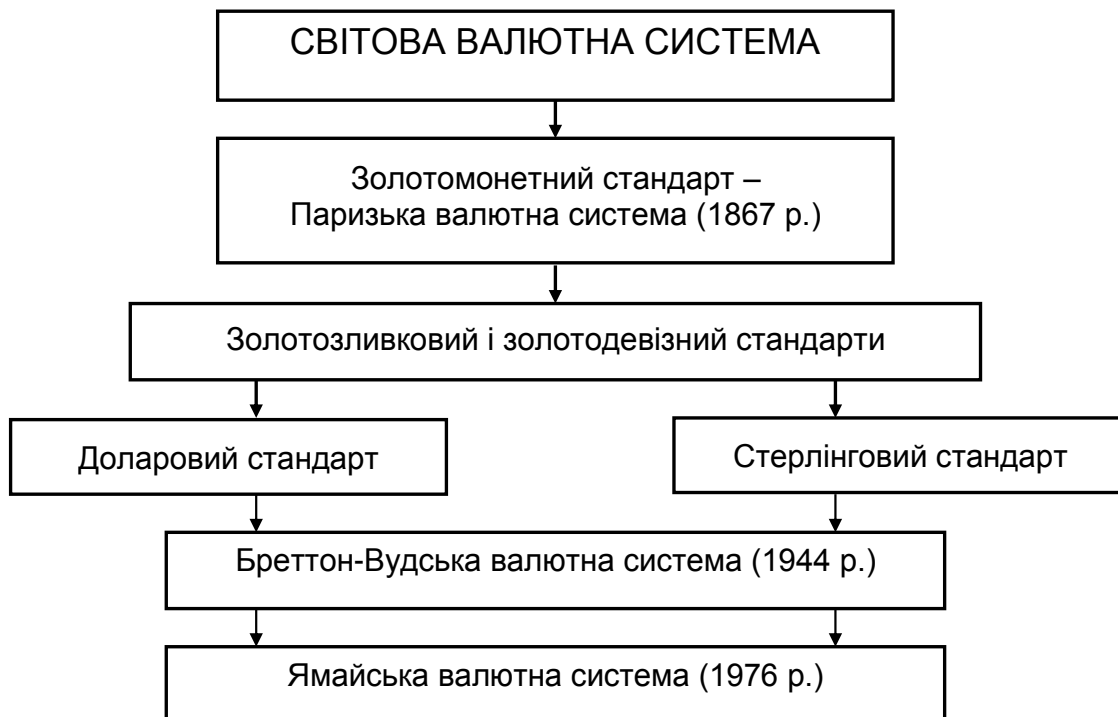


Рис. 16.1

*Резервна валюта* як міжнародний платіжний і резервний засіб є базою для визначення валютного паритету і валютного курсу для інших країн і використовується для проведення валютної інтервенції з метою регулювання курсу валют серед країн-учасниць валютної системи. Резервна валюта застосовується для збереження за золотом функції світових грошей, використання світових грошей нарівні з американським доларом, підтримки фіксованих валютних курсів (золотодоларовий паритет), регулювання міжнародних валютних відносин через спеціально створений Міжнародний валютний фонд (МВФ). США зобов'язуються обмінювати центральним банкам інших країн пред'явлені долари на золото за офіційним курсом.

*Ямайська валютна система (стандарт СПЗ)* – міжнародна валютна система, що ґрунтується на повній демонетизації золота у сфері валютних відносин і введенні *спеціальних прав запозичення (СПЗ)* як головного резервного активу.

## 16.2. Міжнародні колективні валютні одиниці

На Ямайській нараді МВФ за колективну резервну валюту були визнані «спеціальні права запозичення» (СДР). СДР як міжнародний резервний платіжний засіб було створено 1969 р. Спочатку вони були

простим кредитним засобом. Однак потім Міжнародний валютний фонд поставив завдання перетворити їх на головний резервний актив міжнародної валютної системи. СДР призначали для регулювання сальдо платіжних балансів, поповнення офіційних резервів і розрахунків із МВФ, порівняння вартості національних валют.

Одиниця СДР є умовною. Її випускають у вигляді кредитових записів на рахунках МВФ пропорційно до квот країн-учасниць. Ці квоти використовуються ними для закупівлі конвертованої валюти або погашення дефіциту платіжного балансу. Однак їхня частка в загальних валютних резервах капіталістичного світу є невеликою – близько 3 %.

Країна стає власницею певної суми СДР, не надаючи при цьому еквівалент у золоті або національній валюті. Термін дії СДР не обмежено у часі. Резерви в СДР можуть використати країни, що мають цей засіб, для розрахунків як із МВФ, так і між собою.

Спочатку одиниця СДР прирівнювалася до золота, що відповідало золотому вмісту долара (1979 р.). Із середини 1974 р., у зв'язку з переходом до плаваючих курсів валют, було скасовано золотий вміст СДР. Курс цієї валютної одиниці визначається за «валютним кошиком», що містить з 1999 р. набір чотирьох основних світових валют (американський долар, євро, японська єна й фунт стерлінгів). МВФ щодня розраховує вартість СДР у доларах на основі валютних курсів ринку різних валют.

Валютний розрахунковий кошик є методом порівняння середньозваженого курсу однієї валюти відносно певного набору інших валют. Вирахування валютного кошика залежить від його складу, розміру валютних компонентів, ринкових курсів валют до долара.

Багато економістів вважають, що СДР меншою мірою можна розглядати як резервну валюту, а більшою мірою – як кредит. Загальна думка полягає в тому, що вони є і тим, і іншим. Як дотепно висловився один з її творців, СДР схожі на зебру, «тварину, яка може розглядатися одними як білу в чорні смуги, а іншими – як чорну в білі смуги».

До кінця 90-х років рішення про випуск СДР приймалося двічі з розподілом пропорційно квотам країн у капіталі МВФ – у 1970–1972 рр. і в 1979–1981 рр. Загальна сума випущених резервів у СДР становила 21,4 млрд одиниць. Згодом до МВФ увійшли 38 держав, у тому числі країни колишнього СРСР. Крім них 36 держав, що увійшли до МВФ у 1970–1980 рр., не одержали раніше випущених резервів у СДР. Тим часом попит на валютні резерви постійно збільшується. Значна його частина припадає на країни, що розвиваються, і країни з перехідною економікою. Якщо не полегшити положення з валютними резервами цих країн, то ймовірність невдачі проведених ними економічних реформ збільшиться, що може негативно відбитися на всій світовій економіці. Унаслідок цього Рада директорів МВФ прийняла рішення щодо додаткового випуску СДР на суму 21,4 млрд умовних валютних одиниць, що відповідає приблизно 28,9 млрд дол.

Найбільша емісія на суму, еквівалентну 250 млрд дол., була ініційована Великою двадцяткою у квітні 2009 р. у відповідь на катастрофічне зменшення приватного кредитування у світовому масштабі на тлі глобальної фінансової кризи. Ця емісія допомогла згладити негативний вплив кризи на економічний розвиток світового господарства.

У зв'язку зі світовою економічною кризою Китай 2009 року запропонував на базі СДР створити світову резервну валюту, яка могла б замінити долар США, розширити базовий валютний кошик. У перспективі це може привести до виникнення в обігу нової світової валюти, як у свій час ЕКЮ замінив євро.

СДР як колективна резервна валюта не змогла посісти того місця, яке приділялося їй при створенні, і не похитнула суттєво позиції долара. Зі свого боку, певні резервні функції набули інші валюти промислово розвинених країн: євро, швейцарський франк, японська єна.

Іншим видом колективної резервної валютної одиниці, що базується на вартості «кошика валют», була ЕКЮ (ECU) – валютна одиниця, що використовувалася в європейській валютній системі ЄЕС і ЄС у 1979–1998 роках і базувалася на «кошику валют» провідних країн Європи. Вага кожної валюти в кошику визначалася часткою, яку мала держава-член у валовому національному продукті ЄС і в експорті усередині Союзу. Назва ЕКЮ походить від англійського словосполучення European Currency Unit (Європейська валютна одиниця), а також від назви французької монети екю (фр. écu). На відміну від СДР, емісія офіційних ЕКЮ частково була забезпечена золотом і доларами. Обсяг емісії ЕКЮ перевищував випуск СДР. Як і СДР, ЕКЮ записували на рахунках центральних банків (або комерційних банків) при безготівкових розрахунках за ними.

На відміну від СДР ЕКЮ мала більш широку сферу застосування, використовувалася не тільки в офіційному, але й у приватному секторі.

1 січня 1999 року ЕКЮ було замінено на євро за курсом 1 : 1. Євро було представлено світовим фінансовим ринкам як розрахункову валюту 1999 року, а 1 січня 2002 року було введено в наявний обіг банкноти й монети.

На відміну від СДР, євро не тільки має більш широкі функції, але й стало деякою мірою консолідаційною основою інтеграційного альянсу західноєвропейських держав, що розвивається і глибоше. Його введення стало також найважливішим кроком на шляху створення єдиної валютної зони Європи.

Євро (знак валюти – €, банківський код – EUR) – офіційна валюта в 17 країнах «Єврозони» (в Австрії, Бельгії, Німеччині, Греції, Ірландії, Іспанії, Італії, на Кіпрі, в Люксембурзі, на Мальті, у Нідерландах, в Португалії, Словаччині, Словенії, Фінляндії, Франції, Естонії).

У Швеції і Данії пройшли референдуми, на яких більшість висловилося проти прийняття євро. Великобританія також вирішила не міняти національну валюту. Естонія, Латвія й Литва планували перейти на

євро ще 2009 року, але через економічні труднощі до 2013 року тільки Естонія спромоглася здійснити цей перехід. Болгарія, Латвія, Литва, Польща й Румунія планують перейти на євро до 2015 року, Угорщина – до 2020.

Євро також використовується в інших державах неофіційно (Акротірі і Декелія, Андорра, Косово, Сен-Бартельмі, Сен-Мартен, Чорногорія) і офіційно за договором з банком-емітентом (Ватикан, Майотта, Монако, Сан-Марино, Сен-П'єр і Мікелон). Таким чином, євро – це єдина валюта для більш ніж 320 мільйонів європейців, а разом з територіями неофіційного обігу – для 500 мільйонів людей. У грудні 2006 року в наявному обігу було 610 млрд євро, що робило цю валюту лідером за сумою готівки, яка циркулювала в усьому світі, випереджаючи за цим показником долар США.

Євро керується й адмініструється Європейським центральним банком (ЄЦБ), що знаходиться у Франкфурті, і Європейською системою центральних банків (ЄСЦБ), яка складається із центральних банків країн-членів Єврозони. ЄЦБ є незалежним центральним банком, і йому належить виключне право визначати монетарну політику в Єврозоні. ЄСЦБ друкує банкноти і карбує монети, розподіляє готівку по країнах Єврозони, а також забезпечує функціонування платіжних систем у Єврозоні.

Усі члени Європейського союзу мають право ввійти в Єврозону за умови виконання певних вимог до кредитно-грошової політики, а для всіх нових членів Європейського союзу зобов'язання рано чи пізно перейти на євро є неодмінною умовою вступу до Союзу.

Одне з найбільш важливих досягнень при введенні євро – зменшення ризиків, пов'язаних з курсами обміну валют, що дає змогу полегшити інвестування між країнами. Ризик зміни курсу валют одна відносно одної завжди робив інвестиції за межами своєї валютної зони і навіть імпорту і експорту досить ризикованими як для компаній, так і для приватних осіб. Коливання валютного курсу можуть одночасно звести прибуток до нуля. Унаслідок цього багато інвесторів і імпортерів та експортерів мали або упокоритися із цим ризиком, або використовувати хеджування своїх інвестицій, що призводить до подальшого зростання цін на фінансових ринках. Тому інвестиції за межами національної валютної зони стають менш привабливими. Створення Єврозони набагато збільшує поле для інвестицій, вільне від ризиків, пов'язаних з обмінним курсом. Оскільки європейська економіка сильно залежить від внутрішньоєвропейських експортних операцій, переваги цього ефекту важко переоцінити. Зокрема, це дуже важливо для країн, національні валюти яких традиційно було піддано сильним коливанням курсу (наприклад, середземноморських держав).

Із введенням єдиної валюти усувається стягнення банками комісії за переведення коштів із однієї валюти в іншу, яка раніше стягувалася й із



приватних осіб, і з комерційних організацій. Хоча економія від цього при кожній операції є невеликою, проте з урахуванням численних операцій дає істотне збільшення коштів, що знаходяться в обігу в європейській економіці.

Інша помітна перевага переходу на євро полягає в створенні більш стійких фінансових ринків. Фінансові ринки на європейському континенті стали більш ліквідними й гнучкими, ніж були в минулому. Збільшилася конкуренція, і фінансові продукти стали більш доступними по всьому Євросоюзу. Це зменшило витрати з фінансових операцій для бізнесу і навіть для приватних осіб на всьому континенті. Зменшилися витрати, пов'язані з обслуговуванням державного боргу. Виникнення більш стійких і широких ринків привело до підвищення капіталізації ринку акцій і збільшення інвестиції, виникли більш великі й конкурентоспроможні в міжнародному масштабі фінансові інститути.

Ще один ефект від уведення єдиної європейської валюти полягає в тому, що різниця в цінах – зокрема у рівні цін – зменшилася. Відмінності в цінах можуть спровокувати арбітражні операції, тобто спекулятивну торгівлю товарами між країнами тільки для того, щоб експлуатувати цінову різницю. Після уведення єдиної валюти вирівнялися ціни в Євросоні, і результатом цього стало збільшення конкуренції й консолідація компаній, що має стримати інфляцію і є, таким чином, корисним для споживачів. Таким чином, прозорість цін незалежно від кордонів має допомогти споживачам знайти якісний товар або послугу за низькою ціною.

Конкурентне рефінансування також є перевагою для багатьох країн (і компаній), що ввійшли до Євросоні. Національні й корпоративні облігації, номіновані в євро, є більш ліквідними й мають порівняно низьку відсоткову ставку, ніж це було раніше, коли вони номінувалися в національній валюті. Компанії також мають більше свободи, щоб позичати гроші в банків за рубежем, не піддаючи себе ризикам через обмінний курс валют. Це змушує національні банки зменшувати відсоткові ставки, щоб бути конкурентоспроможними.

Євро сьогодні є другою за використанням резервною валютою. Після введення євро 1999 р. ця валюта частково успадкувала частку в розрахунках і резервах від німецької марки, французького франка й інших європейських валют, які використовувалися для розрахунків і нагромаджень. Відтоді частка євро постійно збільшується, тому що центральні банки прагнуть диверсифікувати свої резерви. За умови стабільного розвитку економіки ЄС євро може замінити долар США як головну світову резервну валюту.

## 17. МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ

### 17.1. Поняття міжнародних розрахунків

Міжнародні розрахунки – це грошові розрахунки між юридичними й фізичними особами різних країн, які пов'язані із зовнішньою торгівлею, інвестиціями, кредитами, перевезеннями вантажів і пасажирів, технічною допомогою, утриманням іноземних представництв і делегацій, туризмом тощо. Це – фінансове регулювання за грошовими вимогами і зобов'язаннями, що виникають у зв'язку з економічними, політичними, науково-технічними й культурними відносинами між державами, підприємствами й організаціями і громадянами різних країн. Механізм міжнародних розрахунків містить такі дії.

1. Імпортер купує у свого банку телеграфний переказ, банківський чек, вексель або інший платіжний документ і пересилає експортеру.

2. Експортер одержує від імпортера цей платіжний документ і продає його своєму банку за національну валюту, яка необхідна йому для діяльності або інших цілей.

3. Банк експортера пересилає своєму банку-кореспонденту в іншій країні платіжний документ. Отримана від продажу цього документа сума іноземної валюти зараховується банком імпортера на кореспондентський рахунок банку експортера. Такий механізм дає змогу здійснювати міжнародні розрахунки через банки-кореспонденти шляхом заліку зустрічних вимог і зобов'язань без застосування готівкової валюти.

У міжнародних розрахунках використовується сукупність платіжних документів: золото, вільноконвертовані валютні запаси держав, кредитні гроші (векселі, банкноти, чеки, депозити), міжнародні гроші (наприклад, євро).

Переважає більшість міжнародних розрахунків здійснюється у безготівковій формі. Це телеграфні й поштові доручення, платіжні й інкасові доручення, акредитиви, тратти, чеки. Сьогодні міжнародні розрахунки здійснюються згідно з угодою ради представників країн-членів Міжнародного валютного фонду на Ямайці від 1976 року. За цією угодою було поставлено за мету перетворити колективну міжнародну одиницю МВФ, яка має назву «спеціальні права запозичення» (СДР), на головний резервний актив і міжнародний засіб розрахунків і платежу.

СДР як міжнародні й резервні кошти використовуються МВФ для безготівкових міжнародних розрахунків шляхом запису на спеціальних рахунках і як розрахункова одиниця МВФ. Ці кошти мають деякі функції світових грошей з регулювання платіжних балансів, поповнення офіційних валютних резервів, порівняння вартості національних валют, але не мають власної вартості й реального забезпечення.

Після введення у дію (1978 р.) Ямайської валютної угоди формула «золото – долар США – національна валюта» трансформувалася в нову

структуру: «СДР – національна валюта». Таким чином, СДР отримала статус міжнародної розрахункової одиниці. Однак реальні валютні відносини складаються так, що долар США поки що повністю не витіснено з обігу як ключову міжнародну валюту.

Величина СДР визначається на основі «кошику валют», що має найбільшу питому вагу у сфері міжнародної торгівлі. Наприклад, з 2011 р. по 2015 р. частка валют у цьому «кошику» є такою: долар США – 41,9 %, євро – 37,4 %, японська єна – 9,4 % і англійський фунт стерлінгів – 11,3 %.

Ямайська валютна система, з одного боку, підпорядковується централізованим регулювальним діям, з іншого – має досить розвинену мережу регіональних валютних структур. До введення євро одна з таких структур – Банк міжнародних розрахунків – здійснювала розрахунки між країнами Європейського Союзу (ЄС) з допомогою міжнародної автономної кредитно-розрахункової одиниці – ЕКЮ. Курс ЕКЮ визначався через «кошик валют» країн-членів ЄС.

## **17.2. Міжнародні розрахунки та їхні основні форми**

Міжнародні розрахунки – це система організації і регулювання платежів у сфері міжнародних економічних відносин, суб'єктами якої є імпортери, експортери, банки.

У міжнародних розрахунках використовують специфічні банківські рахунки двох типів: «лоро» – іноземні кореспондентські рахунки в певному банку і «ностро» – рахунки певного банку в іноземному банку.

В основу міжнародних розрахунків покладено рух товарно-розпорядчих документів і операційне оформлення платежів.

Головними чинниками, що відображають стан міжнародних розрахунків, є такі:

- умови зовнішньоторговельних контрактів;
- валютне законодавство;
- особливості банківської практики;
- міжнародні правила і звичаї тощо.

Вирішальне значення в практиці міжнародних розрахункових операцій мають валютно-фінансові умови зовнішньоекономічних угод (контрактів).

Зовнішньоекономічна угода (контракт) – це матеріально оформлена угода суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їхніх іноземних контрагентів, яку спрямовано на встановлення, змінення або припинення їхніх взаємних прав і обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності.

До валютно-фінансових умов, які має бути передбачено в угоді (контракті), належать такі:

1. Ціна і загальна вартість угоди (контракту). У цьому розділі контракту визначаються ціна одиниці виміру товару і загальна вартість

товарів або вартість виконаних робіт, наданих послуг згідно з угодою (контрактом) і валюта платежів.

2. Умови платежів. У цьому розділі контракту визначаються спосіб, порядок і терміни фінансових розрахунків і гарантії виконання сторонами взаємних платіжних зобов'язань. Залежно від вибраних сторонами умов платежу в тексті договору (контракту) зазначаються: умови банківського переказу до (авансовий платіж) та (або) після відвантаження товару або умови документарного акредитиву або інкасо (з гарантією); умови гарантії, якщо така є, або коли необхідна (вид гарантії – «на вимогу» й «умовна», умови та термін дії гарантії, можливість змінення умов контракту без змінення гарантії).

Правильність визначення валютно-фінансових умов при укладенні зовнішньоекономічної угоди – запорука ефективності здійснення зовнішньоекономічних операцій.

Сьогодні немає єдиного, закріпленого багатосторонньою угодою, універсального механізму валютних розрахунків між країнами. Тільки в межах окремих економічних і фінансових об'єднань країн можуть існувати єдині механізми розрахунків. У сучасній системі світогосподарських зв'язків розрахунки за торговельними й неторговельними операціями регулюються основними принципами, визначеними в Женевській конвенції про чеки й векселі, а також зведеннями постанов Міжнародної торговельної палати (Париж).

Найпоширеніші умови міжнародних розрахунків:

– безпосередній (повний розрахунок) – повна оплата товару до моменту або в момент переходу товару чи товаророзпорядчих документів у розпорядження покупця;

– розрахунок у кредит (з розстроченням) – надання експортером імпортеру кредиту в комерційній формі (для імпортера).

Типи міжнародних розрахунків:

– національною валютою – торгові, кредитні й платіжні угоди між країнами;

– міжнародною колективною валютою (СДР, євро) – торгові, кредитні й платіжні угоди в межах інтеграційних об'єднань країн;

– клірингові розрахунки – міжнародні платіжні угоди клірингового типу – угода між урядами двох і більше країн при обов'язковому взаємному заліку міжнародних вимог і зобов'язань;

– золото – використовується в міжнародних розрахунках опосередковано на ринку золота.

Види міжнародних розрахунків залежать від такого:

1) специфіка суб'єкта:

– між конкретними контрагентами;

– банками;

– банком і контрагентом;

- державою і банком;
- державами.
- 2) взаємодія суб'єктів:
  - напряду;
  - через посередників.
- 3) вид об'єкта:
  - торговельні операції;
  - інвестиційні операції;
  - некомерційні операції.
- 4) умови розрахунків:
  - готівкові;
  - з наданням кредиту.

Форми міжнародних розрахунків (у напрямку зменшення вигідності для експортера):

1. Стовідсотковий аванс або авансовий платіж (передплата) – рідкісне явище у нормальних міжнародних валютних розрахунках. В Україні при експорті застосовується післяплата, при імпорті – передплата.

Авансова оплата використовується тільки у випадку незадовільного кредитного стану імпортера або за наявності складнощів в отриманні експортером грошових коштів, необхідних для виробництва замовлених імпортером товарів. Імпортер самостійно або через свій банк чи банк експортера оплачує товар у момент передання ним замовлення експортеру. Однак у будь-якому випадку кінцеві розрахунки будуть залежати від перевірки всіх документів банком імпортера.

2. Акредитив – угода, за якою банк зобов'язується на прохання клієнта оплатити документи третій особі (бенефіціару-експортеру), на чю користь відкрито акредитив, або оплатити акцепт трати, яку виставив бенефіціар, або неогоціацію (купівлю документів), виставлених йому експортером (бенефіціарієм) відповідно до певних умов.

Форми акредитива:

- грошовий (виплачується у певній валюті або у валюті країни, де акредитиви подаються, за курсом на день платежу) – це іменний грошовий документ з розпорядженням банку щодо виплати власнику зазначеної суми повністю або частинами;

- товарний (документарний), за яким передбачається, що покупець дає доручення банку, який його обслуговує, відкрити такий товарний акредитив, де зазначається найменування товару й наводяться документи, які необхідно подати для отримання платежу.

У розрахунках за документарним акредитивом беруть участь:

- імпортер (наказодавець), який звертається до банку з проханням про відкриття акредитива;
- банк імпортера (банк-емітент), який відкриває акредитив;

– банк, що авізує, перевіряє дійсність акредитива, повідомляє експортера про відкриття на його користь акредитива і передає йому текст акредитива;

– бенефіціар-експортер, на користь якого відкривається акредитив;

– рамбурсний банк, якщо між банком експортера і банком імпортера немає кореспондентських зв'язків;

– перевізник та експедитор.

**Опис схеми акредитива:**

1) укладення угоди між експортером та імпортером;

2) заява на відкриття акредитива;

3) відкриття акредитива банком-емітентом і направлення акредитива бенефіціару через авізний банк;

4) авізування (повідомлення) бенефіціара про відкриття акредитива на його користь;

5) відвантаження товару;

6) оформлення комплексу документів для отримання платежу по акредитиву й подання їх бенефіціаром в банк;

7) пересилка авізним банком документів банку-емітенту;

8) перевірка банком-емітентом отриманих документів та їх оплата;

9) видача банком-емітентом оплачених документів наказодавцю акредитива;

10) зарахування авізним банком коштів бенефіціару.

**Акредитив для імпортера має такі характеристики:**

– висока комісія;

– застосовується банківський кредит;

– іммобілізація й розпорошеність капіталу імпортера;

– акредитив відкривається для отримання й реалізації товарів.

**Акредитив для експортера має такі характеристики:**

– є зобов'язання оплати банком;

– надійність розрахунків і гарантія своєчасної оплати за товари, тому що її здійснює банк;

– швидке отримання платежу;

– отримання дозволу імпортера на переказ валюти в країну експортера при виставленні акредитива в іноземній валюті.

Види акредитивів поділяються на такі:

1. З огляду на можливості змінення або анулювання акредитива банком-емітентом:

– безвідзивний;

– відзивний.

2. З огляду на додаткові зобов'язання іншого банку щодо акредитива:

– підтверджений;

– непідтверджений.

3. З огляду на можливості поновлення акредитива – роловерні (револьверні, поновлені).

4. З огляду на можливості використання акредитива другим бенефіціаром (безпосереднім постачальником товару) – переказні (трансферабельні).

5. З огляду на існування валютного покриття:

- покритий;
- непокритий.

6. З огляду на можливості реалізації акредитива:

- з оплатою за наявності документів;
- акцептні, де передбачається випуск акцепт тратт банком-емітентом за умови виконання усіх вимог акредитива;
- з відстрочкою платежу;
- з неогоціцією документів.

*Відкличний акредитив.* У будь-який час його може змінити або анулювати банк-емітент навіть без попереднього повідомлення бенефіціара. Відкличний акредитив не створює ніякого правового платіжного зобов'язання банку. Тільки тоді, коли банк-емітент або банк-кореспондент здійснив платіж за документами, відклик акредитива залишається без юридичної сили. Отже, відкличний акредитив зазвичай не надає бенефіціару достатнього забезпечення.

*Безвідкличний акредитив.* Дає бенефіціару високу ступінь впевненості, що його поставки або послуги буде оплачено, як тільки він виконає умови акредитива, який у випадку коли подано всі документи й дотримано всі його умови, складає тверде зобов'язання платежу банку-емітента. Для змінення або анулювання умов безвідкличного акредитива потрібна згода як бенефіціара, так і відповідних банків.

*Безвідкличний непідтверджений акредитив.* Банк-кореспондент лише авізує бенефіціару відкриття акредитива. У цьому випадку він не бере ніякого зобов'язання щодо платежу і, таким чином, не повинен його здійснювати на основі документів, що подав бенефіціар.

*Безвідкличний підтверджений акредитив.* Якщо банк-кореспондент підтверджує бенефіціару акредитив, то цим самим він зобов'язується здійснити платіж за документами, що відповідають акредитиву і які подано вчасно.

*Револьверний акредитив.* Якщо покупець віддає розпорядження поставити замовлений товар певними частинами через певні інтервали часу (договір про поставку партіями), то здійснення платежів може виконуватися з допомогою револьверного акредитива, який покриває вартість часткових поставок. Розрахунки з використанням револьверних акредитивів можуть здійснюватися на кумулятивній або некумулятивній основі.

Кумулятивний варіант означає, що суми невикористаних або неповністю використаних частин можна додати до тих частин, що залишилися.

Некумулятивний варіант означає, що термін використання своєчасно незапитаних часткових сум зникає.

Перевагою револьверних акредитивів є те, що необхідно кожен раз відкривати новий акредитив, крім того, є економія на канцелярських та інших витратах.

*Переказний (трансферабельний) акредитив* – надає бенефіціару право давати вказівки банку, проводити оплату, акцепт або покупку тратт (документів), передавати акредитив повністю або частинами одному або декільком третім особам (іншим бенефіціарам). Інші бенефіціари не мають права подальшого переведення трансферабельного акредитива. Акредитив може бути переказним тільки у тому випадку, якщо в ньому банк-емітент зазначив, що він є «трансферабельним». Терміни «дробовий», «що переуступається», «що передається» не повинні застосовуватися.

Покритий акредитив, при відкритті якого банк-емітент заздалегідь надає в розпорядження виконуючого банку валютні кошти (покриття) у сумі акредитива на термін дії зобов'язань банку-емітента з умовою можливості їх використання для виплат за акредитивом. Покриття може надаватися кількома способами:

- кредитування сумою акредитива кореспондентського рахунку виконуючого банку в банку-емітенті або іншому банку;
- надання виконуючому банку права списати всю суму акредитива з рахунку банку-емітента в момент отримання акредитива на виконання;
- відкриття банком-емітентом страхових депозитів або депозитів у виконуючому банку.

Використання покриття призводить до фактичного заморожування коштів імпортера на період від відкриття акредитива до виплати за ним.

*Акредитив з оплатою проти документів* застосовується найбільш часто. Розрахунки з бенефіціаром здійснюються безпосередньо після подання необхідних документів і тратт (коли це потрібно), якщо дотримано умов акредитива. При цьому враховується час, необхідний для перевірки документів банком. Для виконання розрахунку банк-платник (виконуючий) повинен мати доступ до коштів, що призначені для платежу за акредитивом.

*Акредитив з акцептом тратт.* Бенефіціар може вимагати, щоб після виконання умов за акредитивом тратта, яку він виставив на покупця, була повернена йому банком-емітентом, що відкрив акредитив, або банком-кореспондентом, тобто забезпечена акцептом. Замість платежу виконується акцепт тратти (переказаного векселя). Акцептовану тратту бенефіціар може передати своєму банку або для платежу в день настання



строку, або, якщо він хоче відразу розпоряджатися грошима, для дисконтування.

*Акредитив з відстроченням платежу.* Бенефіціар отримує платіж не при поданні документів, а пізніше, що передбачено в акредитиві (без виписки експортером векселів). При поданні документів згідно з акредитивом бенефіціар отримує письмову згоду уповноваженого банку здійснити платіж у день настання відповідного строку оплати. Таким чином, імпортер вступає у володіння документами (і тим самим товарами або послугами), до того як його буде дебетовано за продажною ціною.

*Акредитиви, що виконуються шляхом неогоціації тратт,* – товарний акредитив, виставлений банком-емітентом в його національній валюті й адресований безпосередньо бенефіціару акредитиву.

*Неогоціація тратт* – купівля-продаж векселів або інших цінних паперів, що мають попит на ринку.

*Інкасо* – банківська операція, завдяки якій банк за дорученням клієнта отримує платіж від імпортера за відвантажені на його адресу товари й послуги, зараховуючи ці кошти на рахунок експортера в банку.

В інкасовій формі розрахунків беруть участь:

- поручитель – клієнт, який доручає інкасову операцію своєму банку;
- банк-ремітент, якому поручитель доручає операцію з інкасування;
- інкасуєчий банк, який отримує валютні кошти;
- банк, який подає документи імпортеру-платнику;
- імпортер-платник.

На рис. 17.1 зображено схему розрахунків за документарним інкасо.

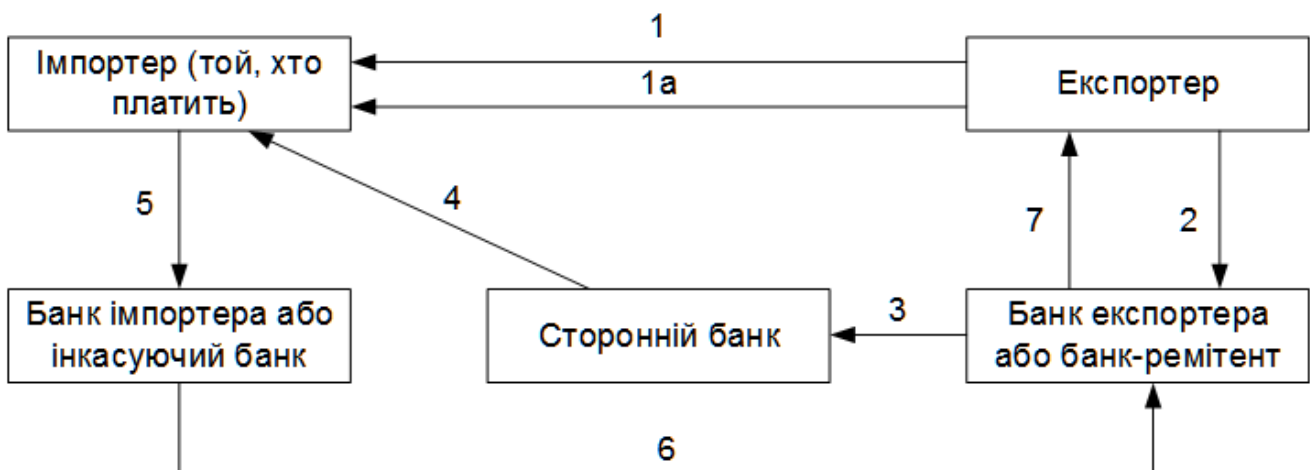


Рис. 17.1

1. Експортер укладає контракт з імпортером щодо продажу товарів на умовах розрахунків за документарним інкасо і відправляє йому товар (1а).

2. Експортер надсилає своєму банку інкасове доручення й комерційні документи.

3. Банк експортера пересилає інкасове доручення і комерційні документи сторонньому банку.

4. Сторонній банк надає ці документи імпортеру.

5. Імпортер оплачує документи інкасуючому банку (або своєму банку).

6. Інкасуючий банк переказує платіж банку-ремітенту (або банку експортера).

7. Банк-ремітент зараховує переказану суму на рахунок експортера.

Переваги розрахунків за документарним інкасо:

– імпортеру немає необхідності завчасно вилучати кошти з обігу;

– експортер зберігає юридичне право розпорядження товаром до оплати імпортером.

Недоліки для експортера:

– ризик, пов'язаний з відмовою від платежу;

– значний інтервал часу між надходженням валюти за інкасо й відвантаженням товару.

Додаткові умови для запобігання недолікам інкасо:

1) імпортер оплачує за фактом отримання телеграми банку експортера про приймання або відсилання на інкасо товарних документів (телеграфне інкасо);

2) за дорученням імпортера банк видає на користь експортера платіжну гарантію (аваль), при цьому бере на себе зобов'язання перед експортером оплатити суму інкасо за умови неплатежу імпортером;

3) експортер використовує банківський кредит для покриття іммобілізованих ресурсів.

*Відкритий банківський рахунок* – продаж на кредитних умовах, узгоджених між експортером та імпортером. Форма є не вигідною для експортера, але дуже вигідною для імпортера. Імпортер отримує можливість не тільки одержати товар, але й продати його до надання оплати. Продавець просто відсилає рахунок-фактуру покупцеві, який має заплатити у певний час після її отримання (ніякого документального підтвердження, використовується тільки відносно філій та інших підрозділів).

*Банківський переказ* – це розпорядження, що пересилається (зазвичай електронною поштою) банком однієї країни до банку іншої. З його допомогою дається вказівка дебетувати депозитний рахунок першого з них і кредитувати рахунок певної особи або установи. При здійсненні переказу банк продає клієнту іноземну валюту за національну за системою електронних переказів СВІФТ. Альтернативою телеграфному переказу є поштовий переказ. У цьому випадку інструкції надсилаються поштою або

банкiр надає покупцевi вексель на пред'явника, а покупець надсилає його авiапоштою продавцю (одержувачу платежу).

*Банкiвський вексель* – це цiнний папiр, що є безумовним грошовим зобов'язанням боржника (векселедавця) сплатити пiсля настання строку визначену суму грошей власнику векселя (векселедержателю). Iснують простi й переказнi банкiвськi векселi.

*Комерцiйна тратта* (переказний комерцiйний вексель) мiстить письмовий наказ векселедержателя (трассанта), адресований платнику (трасату), сплатити третiй особi (ремитентовi) певну суму грошей у певний термiн.

*Документарний переказний вексель для iнкасування.* Експортер пiсля перевезення товарiв iмпортеру подає вексель i документи до свого банку. Банк передає їх банку iмпортера для iнкасацiї. Експортер одержує гарантiї, що вiн отримає оплату до того, як документи буде передано iмпортеру, а iмпортер – що всi документи будуть у належному станi.

*Банкiвський чек* – письмовий наказ банка-власника авуарiв за рубежем своєму банку-кореспонденту про перерахування певної суми з його поточного рахунку власнику чека. Експортери, отримавши такий чек, продають його своїм банкам. Банк зазвичай випишує чеки в тiй iноземнiй валютi, яку має за рубежом на рахунках у банках-кореспондентах.

*Консигнацiя* – транспортування експортером своїх товарiв iмпортеру, за умови збереження права власностi на цi товари доти, доки iмпортер не продасть їх i не розрахується з експортером (консигнатором). Цей вид договору є настiльки не вигiдним для продавця, що рiдко застосовується в мiжнароднiй торгiвлi, як у випадку з вiдкритим рахунком; використання консигнацiї має місце в основному при вiдправленнi товару зарубiжним вiддiленням експортера.

Ризики, що виникають при мiжнародних платежах:

– вартiсть мiсцевої валюти при майбутньому платежi в iноземнiй валютi залежить вiд їх обмiнного курсу (особливо, коли на курси обмiну впливають ринковi сили);

– ризик вiдсутностi конвертованостi – неможливість власника валюти певної країнi конвертувати її у валюту iншої країнi внаслiдок обмеження, накладеного урядом;

– ризик невиконання зобов'язання, або несплати (бiльш iмовiрний, оскiльки висування судового позову проти боржника, який порушив зобов'язання, в iншiй країнi потребує бiльше коштiв i часу, а успiх є менш iмовiрним, нiж у випадку з мiсцевим боржником).

## 18. ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС І МАКРОЕКОНОМІЧНА РІВНОВАГА

### 18.1. Економічний зміст, структура і методологія складання платіжного балансу

Платіжний баланс (balance of payments) – це балансовий рахунок міжнародних операцій як вартісне вираження всього комплексу світогосподарських зв'язків країни у формі співвідношення надходжень і платежів.

Платіжний баланс – це агреговане відображення економічних відносин країни з усім світом протягом певного періоду часу.

Платіжний баланс – статистичний звіт, де у систематичному вигляді наводяться сумарні дані про зовнішньоекономічні операції цієї країни з іншими країнами світу за певний проміжок часу.

За економічним змістом розрізняють баланс на певну дату і за певний період.

Платіжний баланс на певну дату існує у вигляді співвідношення платежів і надходжень, які із дня на день постійно змінюються. Стан платіжного балансу визначає попит і пропозицію національної й іноземної валют у певний момент і є одним із факторів формування валютного курсу.

Платіжний баланс за певний період (місяць, квартал, рік) складається на основі статистичних показників при здійсненні за цей період зовнішньоекономічних дій і дає змогу аналізувати зміни в міжнародних економічних зв'язках країни, масштабах і характері її участі у світовому господарстві.

З огляду на бухгалтерію, платіжний баланс завжди перебуває в рівновазі. Проте за підсумками його основних розділів може мати місце або активне сальдо, якщо надходження перевищують платежі, або пасивне, коли платежі перевищують надходження.

У платіжному балансі (табл. 18.1) використовується принцип подвійного запису, тобто кожна операція має дві сторони – дебет і кредит. Відповідно до цієї облікової системи загальна сума на дебеті має завжди дорівнювати загальній сумі на кредиті.

Таблиця 18.1

Прибуткові статті (+) (джерела грошових коштів)	Витратні статті (–) (способи використання грошових коштів)
1. Експорт товарів і послуг	1. Імпорт товарів і послуг
2. Приплив капіталу	2. Відплив капіталу
– приватні й державні дари із-за кордону	– дари за кордон

Прибуткові статті (+) (джерела грошових коштів)	Витратні статті (-) (способи використання грошових коштів)
– транспортні послуги, які надано нерезидентам	– використання транспорту інших держав
– витрати іноземних туристів у певній країні	– витрати на туризм за рубежем певної країни
– військові витрати інших держав	– військові витрати за рубежем певної країни
– відсотки й дивіденди, отримані із-за кордону	– відсотки й дивіденди, що виплачуються нерезидентам
– продаж активів певної країни нерезидентам	– придбання зарубіжних активів (наприклад, акцій, облігацій або нерухомості)
– депозити нерезидентів у депозитних установах певної країни	– депозити в зарубіжних депозитних установах
– продаж золота нерезидентам	– придбання золота за рубежем певної країни
– продаж національної валюти нерезидентам	– купівля іноземної валюти

Кредит – це відплив за рубіж коштів (збільшення пасивів, зменшення активів), за які у майбутньому мають надійти платежі у певну країну, тобто принести іноземну валюту.

Дебет – це приплив коштів зарубіжних країн до певної країни (збільшення активів, зменшення зобов'язань), за які її резиденти мають платити за кордон, витрачаючи іноземну валюту.

*Способи використання інформації платіжного балансу:*

– з допомогою записів результатів обміну між країнами легше зробити висновок про стабільність системи плаваючих курсів, оскільки платіжний баланс допомагає виявити акумулювання валют у руках тих людей, які більше зацікавлені в цьому (резиденти), і тих, які намагаються позбутися цих валют (нерезиденти).

– платіжний баланс є незамінним і в умовах фіксованих валютних курсів, оскільки з його допомогою можна визначити розміри нагромадження певної валюти в руках іноземців і дає змогу вирішити питання про доцільність підтримування фіксованого курсу валюти, якщо їй загрожує криза.

– з допомогою рахунків платіжного балансу можна отримати інформацію про накопичення заборгованості, виплату відсотків і платежів з основної суми боргу і можливості країни заробити валюту для майбутніх

платежів; ця інформація необхідна для того, щоб зрозуміти, наскільки країні-боржнику стало важче (або дорожче) погасити борги іноземним кредиторам.

Структура платіжного балансу:

- торговельний баланс;
- баланс послуг і некомерційних платежів;
- баланс руху капіталів і кредитів.

Торговельний баланс – це співвідношення вартості експорту й імпорту.

Економічний зміст активу або дефіциту торговельного балансу конкретної країни залежить від її положення у світовому господарстві, характеру її зв'язків із партнерами та загальної економічної політики.

Баланс послуг і некомерційних платежів містить:

– платежі й надходження за транспортні перевезення, страхування, електронний та інші види зв'язку, міжнародний туризм, обмін науково-технічним і виробничим досвідом, експортні послуги, утримання дипломатичних, торговельних та інших представництв за рубежом, передачу інформації, культурні й наукові обміни, різні комісійні збори, рекламу, організацію виставок, ярмарків, торгівлю ліцензіями, лізингові операції тощо;

– за прийнятими у світовій статистиці правилами у розділ «Послуги» входять також виплати прибутків від інвестицій за рубежом і відсотків за міжнародними кредитами, хоча за економічним змістом вони зазвичай ближче до руху капіталу;

– односторонні перекази за методикою МВФ – державні операції (субсидії іншим країнам у вигляді економічної допомоги, державні пенсії, внески в міжнародні організації), приватні перекази (перекази іноземних робітників, фахівців, родичів на батьківщину).

Три перелічені вище групи операцій – послуги, надходження від інвестицій, односторонні перекази – називають «невидимими» операціями на противагу експорту й імпорту реальних цінностей (товарів).

Баланс руху капіталів і кредитів є співвідношенням вивезення й ввезення державних і приватних капіталів, наданих і одержаних міжнародних кредитів.

За економічним змістом ці операції поділяють на дві категорії:

- міжнародний рух підприємницького капіталу;
- міжнародний рух позикового капіталу.

Міжнародний рух підприємницького капіталу містить:

а) вивезення капіталу:

– прямі інвестиції у зарубіжні країни, проведені національними фірмами;

– придбання національними інвесторами зарубіжних акцій і облігацій;

– придбання національними резидентами банківських депозитів у

зарубіжних банках;

б) приплив капіталу:

– прямі інвестиції в економіку країни, що здійснюються зарубіжними фірмами;

– придбання зарубіжними інвесторами акцій і облігацій певної країни;

– придбання нерезидентами депозитів банків певної країни.

Міжнародний рух позикового капіталу містить:

– довго- і середньотермінові операції – державні й приватні запозичення і кредити, які надаються на термін понад один рік.

– короткотермінові операції – міжнародні кредити терміном до одного року; поточні рахунки національних банків у зарубіжних банках (авуари); переміщення грошового капіталу між банками.

Для зрівноваження платіжного балансу використовується розділ «Помилки й пропуски», до якого включаються дані статистичних похибок і неврахованих операцій. Ці показники різко зростають у кризових ситуаціях.

Операції з ліквідними валютними активами – заключна стаття платіжного балансу, що відображає операції з ліквідними валютними активами, у яких беруть участь державні валютні органи й унаслідок яких змінюються як обсяг, так і склад центральних офіційних золотовалютних резервів.

Сучасна класифікація статей платіжного балансу за методикою МВФ:

A. Поточні операції:

- товари;
- послуги;
- доходи від інвестицій;
- інші послуги й доходи;
- приватні односторонні перекази;
- офіційні односторонні перекази.

B. Прямі інвестиції та інший довготерміновий капітал:

- прямі інвестиції;
- портфельні інвестиції;
- інший довготерміновий капітал.

Підсумок A + B відповідає концепції базисного балансу в США.

C. Короткотерміновий капітал.

D. Помилки й пропуски.

Підсумок A + B + C + D відповідає концепції ліквідності в США.

E. Компенсувальні статті.

Переоцінення золотовалютних резервів, розподіл і використання СДР.

F. Надзвичайне фінансування.

G. Зобов'язання, що є валютними резервами іноземних офіційних органів.

Підсумок A + B + C + D + E + F + G відповідає концепції офіційних

розрахунків у США.

Н. Підсумкове змінення резервів:

- СДР;
- резервна позиція в МВФ;
- інші вимоги;
- кредити МВФ.

Методологія складання платіжного балансу визначається з допомогою міжнародного стандарту «Посібник з платіжного балансу», який розробляє й періодично публікує МВФ. Останнє, шосте видання Посібника опубліковано 2009 року. Прийняту МВФ систему класифікації статей платіжного балансу використовують країни-члени Фонду як основу національних методів класифікації. Однак платіжні баланси промислово розвинутих країн і країн, що розвиваються, суттєво різняться як за методикою складання, так і за змістом. У схемах платіжних балансів, прийнятих сьогодні МВФ і ОЕСР, ураховано спільні риси, що є властивими всім розвинутих країнам і які водночас дають змогу кожній країні вносити свої корективи.

Фактори, що впливають на стан платіжного балансу:

- нерівномірність економічного й політичного розвитку країн, міжнародна конкуренція;
- циклічні коливання економіки;
- збільшення зарубіжних державних витрат, пов'язаних з милітаризацією економіки й військовими витратами;
- посилення міжнародної фінансової взаємозалежності;
- зміни в міжнародній торгівлі;
- вплив валютно-фінансових факторів;
- негативний вплив інфляції;
- торговельно-політична дискримінація деяких країн;
- надзвичайні обставини (неврожай, стихійні лиха, катастрофи).

У табл. 18.2 наведено економічні фактори, що впливають на платіжний баланс держави.

Таблиця 18.2

Економічні фактори	Спосіб впливу
Темп інфляції	Унаслідок надмірного підвищення цін на товари й послуги, що виробляються в країні, стають надмірно дорогими для покупців-нерезидентів. У силу цього підвищення зменшується обсяг експорту. Одночасно через підвищення рівня цін імпортні товари стають все більш привабливими для покупців порівняно з товарами, що виробляються в цій країні. Це сприяє збільшенню обсягу імпортних операцій



Економічні фактори	Спосіб впливу
Збільшення реального ВВП	Значні темпи зростання ВВП є поштовхом до збільшення обсягів імпорту товарів і послуг. Ця тенденція пояснюється тим, що збільшуються прибутки всередині країни, частину яких можна використати на імпорт. Малі темпи зростання ВВП, навпаки, призведуть до зменшення обсягів імпорту товарів і послуг
Відсоткові ставки	Рівні відсоткових ставок впливають на потоки капіталу, що вливаються в ринок облігацій і використовуються для інвестицій у грошовий ринок. Якщо в країні підвищуються відсоткові ставки, то можна чекати збільшення припливу капіталу для інвестицій в облігації з високою прибутковістю та в інші інструменти грошового ринку. І навпаки, якщо відсоткові ставки знижуються, то можна чекати відпливу капіталу, тому що фінансові центри інших країн стають більш привабливими для інвесторів
Валютний курс «спот»	Валютний курс «спот» впливає на таке: – відносна вартість імпортних товарів порівняно з вартістю товарів, які вироблено всередині країни; – відносна вартість експортних товарів порівняно з товарами інших країн (в країнах-імпортерах). Високий курс іноземної валюти перешкоджає проведенню імпортних операцій і сприяє проведенню експортних операцій. І навпаки, низький курс іноземної валюти створює сприятливі умови для імпорту і перешкоджає експорту

Платіжний баланс будь-якої країни підлягає процесу безперервного виправлення. Необхідність цього пояснюється впливом різних економічних факторів на платіжний баланс.

## 18.2. Платіжний баланс України

До 1993 р. статистика міжнародних операцій України була представлена торговельним балансом, балансом фінансових ресурсів і валютним планом країни.

Спеціальною Постановою Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 17 вересня 1993 р. на Національний банк України було покладено відповідальність за складання узагальненого платіжного балансу України. Виникнення Концепції побудови банківської і грошово-кредитної статистики і статистики платіжного балансу (далі – Концепція)

було зумовлено загальнодержавною потребою незалежної України у визначенні її місця у світовому співтоваристві, розвитку банківської і фінансової систем, а також у зв'язку з покладенням на Національний банк відповідальності за формування платіжного балансу держави.

Цю Концепцію було затверджено Постановою Правління Національного банку України № 101 від 20.05 1994 р.

Як зазначено у Концепції, розроблення і складання платіжного балансу базуються на єдиній методології відповідно до стандартної класифікації компонентів і структури зведеної інформації. За формою складання платіжний баланс України визначається як зведений статистичний звіт (за певний період часу) про здійснення міжнародних операцій українських резидентів з резидентами інших країн світу.

Інформаційну базу платіжного балансу (як і в світовій практиці) становлять такі джерела:

- дані банківської системи про надходження платежів із зарубіжних країн і здійснення платежів до зарубіжних країн (фінансові операції з нерезидентами);

- інформація про пересування товарних потоків через кордон (міжнародна торгівля);

- статистичні спостереження підприємств і організацій з метою збирання повної і додаткової інформації (статистична звітність експортерів та імпортерів продукції, інвесторів і одержувачів іноземних інвестицій тощо).

МВФ отримує платіжний баланс України з 1994 р. З квітня 1996 р. розпочато видання щоквартальника «Платіжний баланс України», у якому публікуються табличні дані з платіжного балансу, аналітичні матеріали щодо розвитку зовнішнього сектору економіки і впливу поточної економічної політики на його стан.

Уперше сторінку України з показниками грошово-кредитної статистики (починаючи з грудня 1992 р.) і статистики платіжного балансу (починаючи з 1 кварталу 1994 р.) було надруковано у липневому випуску збірника МВФ «Міжнародна фінансова статистика» («International Financial Statistics», що публікується англійською мовою і виходить щомісячно з січня 1948 р. і є основним статистичним виданням Міжнародного валютного фонду). Україна стала шостою серед країн-членів МВФ (з тих країн, що входили до складу СРСР) після Латвії, Литви, Естонії, Молдови й Росії, які представлено у цьому збірнику.

Національний банк України складає платіжний баланс, який базується на основі міжнародної операційної системи звітності (ITRS – international transaction reporting system), яку було розроблено в січні 1993 р. Операції звітуються у початковій валюті, накопичуються і кодуються відповідно до BPM5 за стандартною класифікацією.

Сучасний стан і динаміку платіжного балансу України можна дізнатися за інтернет-адресою Національного банку України.

## 19. МІЖНАРОДНА РЕГІОНАЛЬНА ІНТЕГРАЦІЯ

### 19.1. Суть і цілі міжнародної економічної інтеграції

Термін «інтеграція» походить від латинського слова *integration* – з'єднання окремих частин у єдине ціле.

Найважливішою ознакою сьогодення є інтенсивний розвиток інтеграційних процесів у світі на різних рівнях, головною серед яких є економічна інтеграція. Економічна взаємозалежність держав та інтернаціоналізація господарської діяльності сприяють розвитку інтеграційних процесів в економіці. Основною метою економічної інтеграції як якісно нового й більш складного етапу міжнародних економічних відносин стає більш близьке співробітництво і взаємопроникнення окремих національних економік.

Інтеграційний процес – це зближення й переплетення національних економік кількох країн з метою побудови єдиного господарського механізму. Інтеграційні процеси призводять до розвитку економічного регіоналізму, унаслідок якого окремі групи країн створюють між собою більш сприятливі умови для торгівлі, а в окремих випадках – і для міжрегіонального переміщення факторів виробництва.

Розвиток світових продуктивних сил на сучасному етапі все більше набуває характеру цілісності й безперервності їх національних елементів і обумовлює перевагу доцентрових сил у розвитку світового господарства і зростання відкритості національних економік, є каталізатором інтернаціоналізації господарського життя.

Сучасний світовий економічний розвиток характеризується двома головними тенденціями. З одного боку, зростають, посилюються і домінують процеси міжнародної економічної інтеграції. З іншого боку, ці процеси проходять непрямолінійно, оскільки нарівні з інтеграційними процесами в окремих регіонах світу мають місце й дезінтеграційні процеси, зумовлені політичними, національними й релігійними причинами (наприклад, на євразійському просторі колишнього СРСР, у Центральній і Південно-Східній Європі, на Балканах та ін.).

Міжнародну економічну інтеграцію можна визначити як якісно нові етап розвитку і форму прояву інтернаціоналізації господарського життя, що передбачає зближення і взаємоприспосовування, переплетення всіх структур національних господарств.

У широкому розумінні міжнародна економічна інтеграція є і відносинами, і процесом. Міжнародна економічна інтеграція як процес характеризується відсутністю будь-яких форм дискримінації іноземних партнерів у кожній із національних економік. У такому плані міжнародна економічна інтеграція розглядається як найвищий рівень розвитку МЄВ. Як процес економічна інтеграція виявляється у згладжуванні відмінностей між економічними суб'єктами різних країн.

На мікрорівні вирізняють горизонтальну і вертикальну інтеграцію.

Горизонтальна інтеграція виникає при злитті фірм, які виробляють схожі або однорідні товари з метою їх подальшої реалізації через спільну систему розподілу й отримання при цьому додаткового прибутку, і супроводжується виробництвом у зарубіжних країнах товарів, аналогічних тим, що виробляються в країні базування.

При вертикальній інтеграції передбачається об'єднання фірм, які функціонують у різних виробничих циклах. Розрізняють такі форми вертикальної інтеграції:

1) інтеграція «вниз» (наприклад, приєднання заводу-виробника сировини або напівфабрикатів до компанії, яка виготовляє з них готову продукцію);

2) виробнича інтеграція «вверх» (наприклад, придбання сталеплавильною компанією заводу, що виробляє металоконструкції);

3) невиробнича інтеграція «вверх», що включає сферу розподілу.

На певному рівні розвитку мікроінтеграції виникають транснаціональні корпорації, які є найбільш інтегрованими мікроструктурами (зокрема, Chrysler, General Motors, Volkswagen, Toyota, Honda – з вертикальною, а Exxon, Mobil, Texaco – з горизонтальною інтеграцією).

На рівні національних економік інтеграція розвивається на основі формування економічних об'єднань країн з тим або іншим ступенем узгодження їхніх національних політик. Тут ідеться про явище економічного регіоналізму. Отже, маємо дворівневу структуру інтеграційного процесу (рис. 19.1).

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 вигреш, хоча можуть також мати 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 і політичний союзи (табл. 19.1).

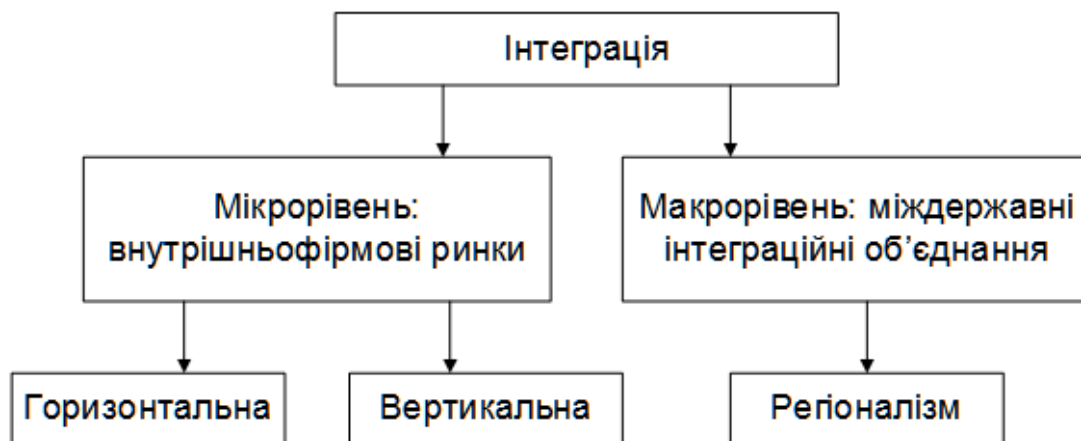


Рис. 19.1

Таблиця 19.1

Форми міжнародної економічної інтеграції	Ключові характеристики					
	Зниження внутрішніх тарифів	Усунення внутрішніх тарифів	Спільний зовнішній тариф	Вільний рух капіталів і робочої сили	Гармонізація економічної політики	Політична інтеграція
Зона преференційної торгівлі	*					
Зона (асоціація) вільної торгівлі	*	*				
Митний союз	*	*	*			
Спільний ринок	*	*	*	*		
Економічний союз	*	*	*	*	*	
Політичний союз	*	*	*	*	*	*

Зона преференційної торгівлі – це 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 (1932–1946 рр.), що об'єднувала 48 держав.

У зонах вільної торгівлі діє особливий пільговий торговельний режим для країн-учасниць завдяки усуненню внутрішніх тарифів при їх збереженні в торгівлі з іншими країнами. Типовими прикладами є Європейська асоціація вільної торгівлі (1960 р.), зона вільної торгівлі «США – Канада» (1988 р.), Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА).

Наступною сходинкою міжнародної економічної інтеграції є митний союз – угода двох або декількох держав, де передбачається усунення внутрішніх тарифів і встановлення спільного зовнішнього тарифу. Таким чином, при митному союзі передбачається заміна 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 до 1958 р.) і діють у Європейському союзі (з 1968 р.), Митному союзі Білорусі, Казахстану й Росії (з 2010 р.).

Митний союз перетворюється на спільний ринок з усуненням будь-яких обмежень на переміщення товарів, послуг, а також виробничих факторів – капіталу й робочої сили. У межах спільного ринку забезпечується вільний рух не тільки товарів, але й послуг, капіталів і громадян (робочої сили). Такі умови економічних взаємовідносин у цілому є характерними для Європейського союзу.

Передумови переходу до спільного ринку створює митний союз, оскільки ліквідуються митні податки між державами-учасницями і розробляється єдина торговельна політика щодо третіх країн. Проте для створення спільного ринку лише цього недостатньо, тому що потрібно вирішити ще декілька надзвичайно важливих завдань, а саме:

- розробити спільну політику розвитку окремих галузей і секторів економіки (вибір конкретної галузі або сектора залежить від того, наскільки це важливо для майбутнього закріплення інтеграції; у Європейському союзі при переході до спільного ринку пріоритетними було визнано сільське господарство й транспорт);

- створити умови для вільного переміщення капіталу, робочої сили, послуг та інформації (що доповнить вільне переміщення товарів);

- сформувати спільні фонди сприяння соціальному й регіональному розвитку.

Ці економічні кроки обумовлюють необхідність проведення гармонізації і уніфікації національних законів, а тим самим потребують формування наднаціональних органів керування й контролю.

Будування спільного ринку має завершитися створенням справді єдиного економічного, правового й інформаційного простору і дати поштовх для переходу до якісно нової сходинки економічної інтеграції – економічного союзу.

В економічному союзі вільний рух факторів і результатів виробництва доповнюється гармонізацією внутрішньої і зовнішньої економічної політики. У країнах-учасницях функціонує зазвичай єдина грошова одиниця.

Ознаки економічного союзу:

- 1) ліквідація будь-яких торговельних обмежень і проведення єдиної зовнішньоторговельної політики;

- 2) вільне переміщення товарів, послуг, капіталу й громадян;

- 3) жорстка координація (по суті – єдність) економічної, фінансової і соціальної політики.

Прикладом таких союзів є Бенілюкс (з 1960 р.), Сполучені Штати Америки, Радянський Союз (до 1991 р.). На стадіях практичної реалізації плани щодо створення економічного і валютного Європейського союзу.

На основі економічних створюються й політичні союзи, у яких нарівні з економічною забезпечується й політична інтеграція.

Економічна природа інтеграційних об'єднань і взаємовідносин між країнами, що їх утворюють, зумовлюють логіку і наступність у становленні й розвитку форм міжнародної регіональної економічної інтеграції.

При створенні 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 й у сфері виробництва. Рівні, форми й типи міжнародної економічної інтеграції є взаємопов'язаними (рис. 19.2).

### Міжнародна економічна інтеграція

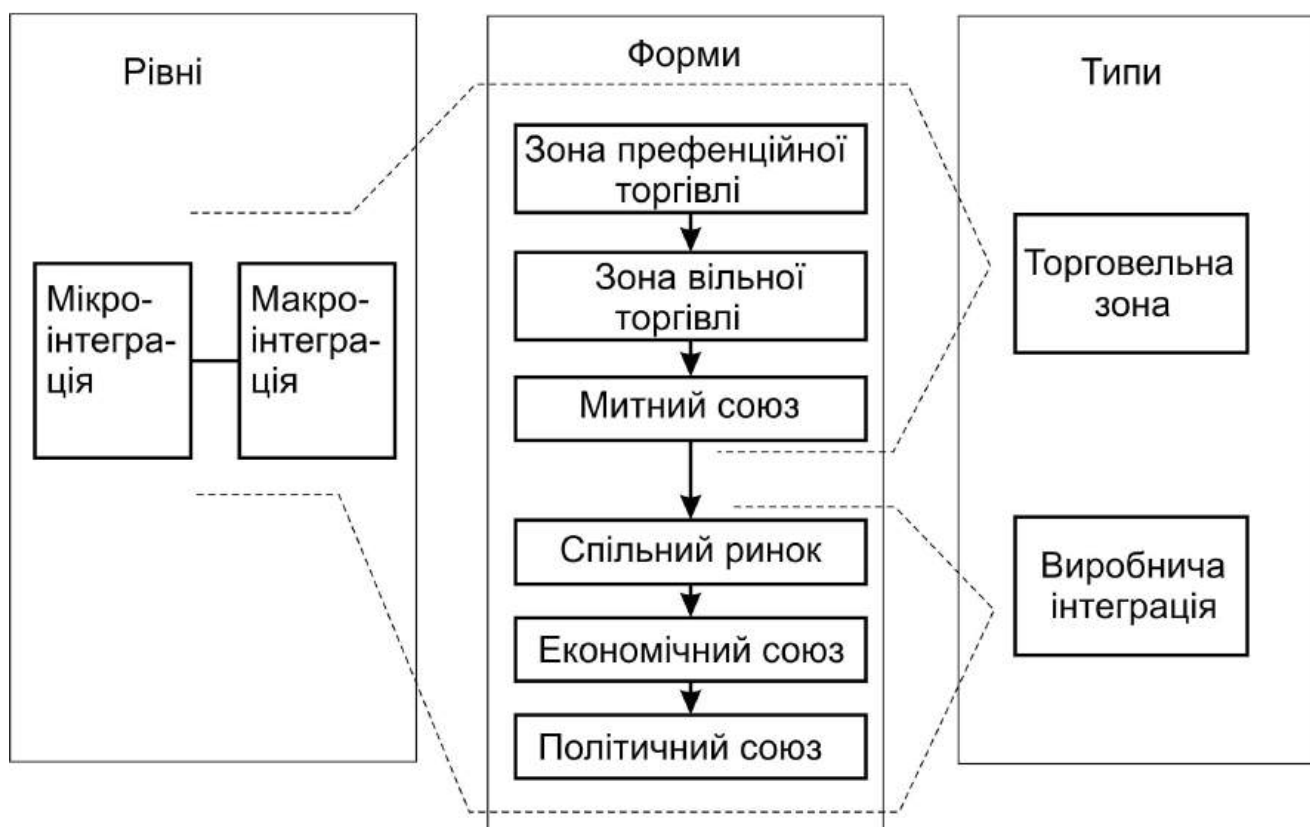


Рис. 19.2

Для створення економічного інтеграційного об'єднання двох або кількох країн необхідні певні політико-правові, економічні, соціально-культурні й інфраструктурні умови. Що стосується політико-правової бази, то принципове значення мають сумісність політичних устроїв та основного законодавства країн, що інтегруються. Ключовими щодо економічних умов інтеграції є такі критерії: рівень розвитку країн, їхні ресурсні й технологічні потенціали; ступінь зрілості ринкових відносин, зокрема національних ринків товарів, послуг, капіталу й праці; масштаби й перспективи розвитку

економічних взаємозв'язків країн і т. ін.; важливою є також інфраструктурна й соціально-культурна сумісність. При цьому процеси формування економічних інтеграційних об'єднань країн мають яскраво виражену регіональну специфіку.

Слід зазначити, що економічні інтеграційні об'єднання країн можуть формуватися різними шляхами:

– «знизу вгору», у процесі поглиблення інтернаціоналізації і транснаціоналізації господарського життя, коли домовленостям між країнами про створення зони вільної торгівлі, митного союзу або спільного ринку передують досить тривалий період розвитку міжнародних економічних зв'язків на рівні підприємців, фірм і 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 і Канадою;

– «зверху вниз», коли з різних політичних і соціально-економічних причин створюється інтеграційне об'єднання країн, які ще не повністю відповідають критеріям інтеграційної сумісності, але під час подальшого регульованого й скоординованого на наднаціональному рівні співробітництва досягають тієї або іншої форми міжнародної економічної інтеграції.

Переважно таким шляхом розвивалась економічна інтеграція в Європі через дво- і багатосторонні переговори й асоційовану участь окремих країн у діяльності інтеграційних об'єднань, які вже функціонують. Зокрема, таким шляхом ідуть сьогодні країни Східної Європи, які ставлять собі за мету інтеграцію до Європейського союзу. Те саме можна сказати про Мексику, її причетність до формування й розвитку Північноамериканської угоди про вільну торгівлю. Слід зауважити, що для становлення й розвитку конкретних форм міжнародної регіональної економічної інтеграції характерним є взаємозв'язок наведених вище шляхів (рис. 19.3).

У цілому послідовний розвиток форм міжнародної регіональної економічної інтеграції забезпечує найбільш повне, найбільш раціональне використання економічного потенціалу країн і підвищення темпів їх розвитку.

Водночас вирішуються важливі питання соціальної політики завдяки об'єктивно зумовленому зниженню цін на основні товари й послуги та створенню нових робочих місць, а також завдяки концентрації зусиль країн-учасниць на пріоритетних програмах соціально-економічного розвитку. Зауважимо також, що в зрілих інтеграційних об'єднаннях виробляються й реалізуються потужні й дійові механізми, інструменти забезпечення колективної економічної безпеки.



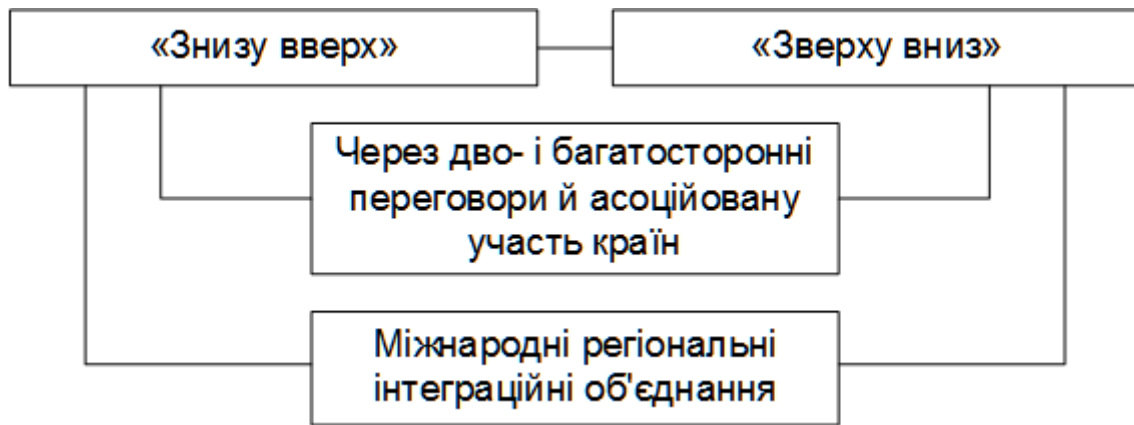


Рис. 19.3

Проте, незважаючи на очевидні економічні переваги, процеси міжнародної регіональної економічної інтеграції відбуваються на тлі складного переплетіння політичних і соціально-економічних проблем. Основними чинниками, що зумовлюють виникнення й існування цих проблем, є такі:

- націоналізм; традиційні конфлікти між окремими країнами й групами країн; ідеологічні розходження;
- політико-правові, економічні й соціально-культурні відмінності країн-учасниць; збільшення витрат при реалізації регулятивних функцій на наднаціональному рівні; суперечності, пов'язані із розширенням інтеграційних об'єднань тощо.

Сучасним процесам міжнародної економічної інтеграції властиві певні особливості:

- динамізм процесів міжнародної економічної інтеграції в цілому, зумовлений як дією об'єктивних факторів, так і «ланцюговою» реакцією країн світу на розвиток окремих інтеграційних об'єднань;
- нерівномірність розвитку й реалізації форм міжнародної економічної інтеграції, що спричинена виявленнями очевидних відмінностей економічного розвитку країн і регіонів світу;
- розвиток нарівні з інтеграційними дезінтеграційних процесів, які мають глибокі корені в історичних, політичних, економічних і соціальних закономірностях світового розвитку.

Дослідники зазначають, що в сучасному світі інтеграція й дезінтеграція розвиваються асинхронно, як два різноспрямовані процеси. При цьому дезінтеграційні явища й процеси можуть мати не тільки локальний характер (провінція Квебек у Канаді, Шотландія й Уельс у Великобританії, Корсика у Франції, Каталонія і Країна Басків в Іспанії, фламандці-валони у Бельгії, північ і південь в Італії, роз'єднання Чехословаччини на дві держави, розпад Югославії на декілька держав, дезінтеграційні тенденції у Південній Азії, Росії тощо), але й глобальний (розпад Радянського Союзу, Ради економічної взаємодопомоги).

Інтеграція й дезінтеграція являють собою об'єктивні взаємопов'язані процеси. Більш того, дезінтеграція формує передумови інтеграції на нових кількісних і якісних засадах. В окремих випадках можуть скластися умови для реінтеграції. Доцільно розрізняти повну, часткову, й розширену реінтеграцію. У першому випадку йдеться про відновлення того або іншого інтеграційного об'єднання у попередньому складі на тих самих політико-економічних засадах. Часткова реінтеграція має місце, коли об'єднуються окремі члени (учасники) інтеграційних об'єднань на попередніх принципах або всі учасники, але на якісно нових засадах. Розширена реінтеграція суттєво характеризується залученням в інтеграційні об'єднання, що відновлюються, нових учасників на тих або інших засадах.

Для розвитку міжнародних інтеграційних процесів необхідна наявність кількох об'єктивних і суб'єктивних передумов, ступінь розвитку яких суттєво різниться в окремих регіонах світового господарства. Це впливає на характер і рівень регіональної економічної інтеграції. Найважливішими об'єктивними передумовами є такі:

– сучасна науково-технічна революція, що є водночас і матеріальною основою для розвитку міжнародної економічної інтеграції; якісні зміни в продуктивних силах, виникнення принципово нових засобів виробництва, технологій, і зміни в цьому зв'язку самого характеру і структури виробництва заходять у суперечність з обмеженістю національних ринків, наявністю різних міждержавних бар'єрів на шляху руху капіталів, товарів і послуг, робочої сили; масштабність і принципово новий характер проблем сучасного всесвітнього соціально-економічного розвитку роблять неможливим або неефективним їх вирішення окремими країнами, стає очевидною необхідність об'єднання різних видів ресурсів; сучасна науково-технічна революція об'єктивно зумовлює формування оптимального господарського простору, у межах якого забезпечується формування широкого асортименту товарів і послуг і постійне його оновлення, прибуткове функціонування виробництва, максимальне задоволення потреб суспільства, що зростають, в межах однієї або кількох країн;

– соціально-економічна однорідність національних господарств, що зближаються; на сучасному етапі всесвітнього економічного розвитку існують дві основні моделі національної організації виробництва й зовнішньоекономічних стосунків: ринкова і планова; очевидно, що при формуванні спільного господарського простору передбачається принципова схожість основ організації національного виробництва в окремих країнах, спільність умов господарювання виробників;

– наявність досить високих і близьких рівнів економічного розвитку країн, груп країн і регіонів світу в умовах нерівномірного розподілу ресурсів; суттєві розбіжності в національних рівнях продуктивності праці, кваліфікації робочої сили, конкурентоспроможності продукції і послуг країн, що інтегруються, можуть стати основою одержання односторонніх

переваг, однобокої спеціалізації окремих національних економік, призвести до виникнення економічних і адміністративних бар'єрів на шляху формування спільного господарського простору;

- наявність досить тривалого періоду й досвіду взаємного економічного співробітництва групи країн; інтеграція являє собою продовження господарської взаємодії країн, її новий стан, вищий рівень економічного співробітництва; інтеграція виникає на основі й унаслідок поглиблення й розширення економічної взаємодії різних країн;

- економіко-географічна близькість країн, наявність спільних кордонів, що суттєво інтенсифікує взаємні економічні зв'язки, зменшує транспортні витрати, створює умови для реалізації великих спільних проектів співробітництва; країни зі спільними історичними, культурними та іншими умовами розвитку зазвичай більше тяжіють до економічної інтеграції;

- цілеспрямована діяльність соціальних груп і класів, партій, законодавчих і виконавчих органів країн щодо розвитку власне інтеграційних процесів; ця передумова має суб'єктивний характер і відображає об'єктивні економічні процеси, але водночас впливає на них, може деякою мірою сприяти розвитку інтеграції або гальмувати його;

- тенденція демографічного розвитку;

- наявність і необхідність вирішення глобальних проблем (енергетичної, продовольчої, екологічної, використання Світового океану й Космосу, економічного зростання й збільшення народонаселення, економічної безпеки, роззброєння);

- різке скорочення відстаней завдяки розвитку транспортно-комунікаційних мереж;

- ринкова «уніфікація» економічного розвитку.

Інтеграція має декілька рівнів свого розвитку. Головне значення має взаємодія на рівні підприємств та організацій – безпосередніх виробників товарів і послуг. Саме тут виникають інтеграційні зв'язки в основних сферах відтворення, здійснюється структурна перебудова національних економік, що веде до їх взаємодоповнення й переплетення. З цієї причини зростання обсягів і розгалуження структур взаємної торгівлі, міжнародний рух капіталу, науково-виробнича кооперація, міграція робочої сили є вирішальними факторами розвитку інтеграційних процесів в цілому.

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 – можна визначити як соціально-політичний. Така взаємодія має суспільний

характер, змістом якого є утворення й розвиток політичних, релігійних, культурних, людських та інших передумов міждержавної інтеграції.

Нарешті, четвертий рівень – це рівень власне інтеграційного об'єднання як економічної спільності з властивими їй характерними рисами й особливостями. Інтеграційне об'єднання як результат міждержавного починає бути якісно новим і відносно самостійним утворенням, що формує свою власну систему відносин усередині об'єднання і поза ним. При цьому важливе значення мають чітке розмежування повноважень економічного об'єднання як цілого та його окремих учасників, визначення умов взаємодії інтеграційної спільності з третіми державами, іншими міждержавними організаціями.

Як форма виявлення й етап розвитку інтернаціоналізації господарського життя економічна інтеграція водночас суттєво відрізняється від традиційного економічного співробітництва різних країн (слід зауважити, що така відмінність має досить відносний характер, оскільки економічна інтеграція є прямим продовженням міжнародного економічного співробітництва і виникає на його основі).

З 1947 р. по 2000 р. у світі було створено понад 60 інтеграційних об'єднань, створення яких визначалося цілою низкою передумов.

1. Схожість рівнів економічного розвитку і ступеня ринкової зрілості країн, що інтегруються; за деяким винятком (НАФТА) міждержавна інтеграція розвивається між промислово розвиненими країнами або між країнами, що розвиваються.

2. Географічна наближеність країн, що інтегруються, наявність у більшості випадків спільного кордону й історично сформованих економічних зв'язків.

3. Спільність економічних та інших проблем, що постають перед країнами в області економічного розвитку, фінансування, регулювання економіки, політичного співробітництва тощо. За своєю суттю економічна інтеграція має вирішити кілька конкретних проблем, які існують у країн, що інтегруються.

4. Демонстраційний ефект. У країнах, що входять до інтеграційних об'єднань, зазвичай відбуваються позитивні зрушення (прискорення темпів економічного зростання, зниження інфляції, збільшення зайнятості і т.д.), що психологічно впливають на інші країни. Демонстраційний ефект виявляється, наприклад, у бажанні країн колишнього СРСР якнайшвидше стати членами ЄС, навіть не маючи для цього макроекономічних передумов.

5. «Ефект доміно». Після того як більшість країн того або 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 цього об'єднання. Це часто призводить до зменшення обсягів торговельних відносин країн, що залишилися за межами інтеграції, які змушені вступити

в інтеграційне об'єднання. У цілому, спираючись на зазначені передумови, країни можуть утворити інтеграційні об'єднання, які, незважаючи на їх велику кількість у сучасній світовій економіці та різні рівні розвитку, мають приблизно однакові цілі.

Найбільш вагомими інтеграційні об'єднання містять десятки країн. Наприклад, Африканське співтовариство – 54 країни, АТЕС – 21 країна, ЄС – 28 країн.

Конкретно визначити, на якому етапі розвитку знаходиться те або інше інтеграційне об'єднання, доволі складно. Проте є можливість класифікувати існуючі інтеграційні об'єднання за цілями їх утворення (табл. 19.2).

Отже, регіональну інтеграцію зумовлено насамперед потребами розвитку продуктивних сил, які дедалі поширюються через національно-державні кордони, що призводить до неухильного поглиблення міжнародного поділу праці й підвищення взаємозалежності національних господарств. Незважаючи на гостру конкуренцію й 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.

Таблиця 19.2

Рівень	Назва, рік створення	Країни-члени
Преференційна торговельна угода	Угода про партнерство й співробітництво між ЄС і країнами колишнього СРСР, 1994 р.	ЄС, Білорусь, Казахстан, Росія, Україна
	Угода про асоціацію з ЄС, 1991–1995 рр.	Болгарія, Чехія, Угорщина, Польща, Румунія, Словаччина, Естонія, Латвія, Литва, Словенія
Зона вільної торгівлі (ЗВТ)	Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ), 1960 р.	Австрія, Великобританія, Данія, Швейцарія, Фінляндія, Ісландія, Ліхтенштейн, Португалія, Норвегія, Швеція
	Балтійська ЗВТ, 1993 р.	Естонія, Латвія, Литва
	Вишеградська четвірка, 1990 р.	Угорщина, Польща, Чехія, Словенія
	Центрально-європейська асоціація вільної торгівлі (ЦЄАВТ), 1992 р.	Угорщина, Польща, Чехія, Словаччина, Словенія
	Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА), 1994 р.	Канада, Мексика, США

Продовження табл. 19.2

Рівень	Назва, рік створення	Країни-члени
Зона вільної торгівлі (ЗВТ)	Австралійсько-новозеландська торговельна угода про поглиблення економічних зв'язків (АНЦЕРТА), 1983 р.	Австралія, Нова Зеландія
	Організація Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС), 1989 р.	Австралія, Бруней, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, Нова Зеландія, Індонезія, Гвінея, Філіппіни, Тайвань, Гонконг, Китай, Південна Корея, Японія, США, Канада, Чилі, В'єтнам, Перу, Росія
Митний союз	Центральноамериканський спільний ринок (ЦАСР), 1961 р.	Коста-Ріка, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Нікарагуа
	Арабський спільний ринок, 1964 р.	Єгипет, Ірак, Йорданія, Лівія, Мавританія, Сирія, Ємен
Спільний ринок	Латиноамериканська асоціація інтеграції (ЛАІ), 1960 р.	Аргентина, Болівія, Бразилія, Чилі, Колумбія, Еквадор, Мексика, Перу, Уругвай, Венесуела, Парагвай
	Спільний ринок Південного Конуса (МЕРКОСУР), 1991 р.	Аргентина, Бразилія, Уругвай, Парагвай, Венесуела
	Карибське співтовариство та Карибський спільний ринок (КАРІКОМ), 1973 р.	Антигуа і Барбуда, Багамські острови, Барбадос, Беліз, Домініка, Гренада, Гайана, Ямайка, Монтсеррат, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Люсія, Сент-Вінсент і Гренадіни, Тринідад і Тобаго
	Андська група, 1969 р.	Болівія, Колумбія, Еквадор, Перу, Венесуела
	Рада співробітництва арабських країн Персидської затоки («нафтова шестірка»), 1981 р.	Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Саудівська Аравія, ОАЕ
	Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН), 1967 р.	Індонезія, Філіппіни, Бруней, Сінгапур, Малайзія, Таїланд, В'єтнам
Економічний союз	Європейське економічне співтовариство (ЄЕС), 1957 р., з 1993 р. – Європейський Союз (ЄС)	Австрія, Бельгія, Болгарія, Великобританія, Угорщина, Німеччина, Греція, Данія, Ірландія, Іспанія, Італія, Кіпр, Латвія, Литва, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Польща, Португалія, Румунія, Словаччина, Словенія, Фінляндія, Франція, Хорватія, Чехія, Швеція, Естонія
	Економічний союз Бенілюкс, 1948 р.	Бельгія, Нідерланди, Люксембург

Рівень	Назва, рік створення	Країни-члени
Економічний союз	Співдружність незалежних держав (СНД), 1992 р.	Вірменія, Азербайджан, Білорусь, Грузія, Казахстан, Киргизія, Молдова, Росія, Таджикистан, Туркменістан, Україна, Узбекистан
	Союз Арабського Магриба (САМ), 1989 р.	Алжир, Лівія, Мавританія, Марокко, Туніс
	Західноафриканський економічний і валютний союз (ЮЕМОА), 1994 р.	Бенін, Буркіна-Фасо, Кот-д'Івуар, Малі, Нігерія, Сенегал, Того
	Співтовариство розвитку Півдня Африки (САДК), 1973 р.	Ангола, Ботсвана, Лесото, Малаві, Мозамбік, Намібія, Свазіленд, Танзанія, Замбія і Зімбабве, ПАР, Мавританія
	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
	Економічне співтовариство країн Центральної Африки (КЕЕАС)	Ангола, Бурунді, Камерун, Централь-ноафриканська Республіка, Республіка Конго, Демократична Республіка Конго, Габон, Екваторіальна Гвінея, Сан-Томе й Принсіпі, Чад

Означивши таким чином важливі теоретичні аспекти інтеграційних процесів, розглянемо їх практичне значення на прикладі найбільш розвинених інтеграційних об'єднань.

## 19.2. Інтеграційні процеси Східної Європи

**Організація чорноморського економічного співробітництва (ЧЕС).** Розвиток співробітництва між країнами Чорноморського регіону став можливим завдяки епохальним змінам у політико-економічній структурі Європейського континенту, відновленню або зміцненню державності багатьох країн регіону, поширенню демократичних засад.

Початок нової ери в житті Чорноморського регіону розпочався 25 червня 1992 року, коли глави держав одинадцяти країн-учасниць (Азербайджану, Албанії, Вірменії, Болгарії, Грузії, Греції, Молдавії, Румунії, Росії, Туреччини й України) прийняли «Босфорську Заяву» і підписали в Стамбулі (Туреччина) «Стамбульську Декларацію» про Чорноморське економічне співробітництво (The Black Sea Economic Cooperation).

ЧЕС засновано на принципах, викладених у Гельсінському заключному акті, Паризькій хартії для нової Європи й на таких суспільних цінностях, як права і свободи людини, процвітання держав завдяки

забезпеченню економічних свобод, соціальної рівності й безпеки для всіх країн-учасниць ЧЕС. Принципи, закріплені в Декларації про ЧЕС, було знов проголошено у заяві, прийнятій на зустрічі на найвищому рівні країн-учасниць ЧЕС, яка відбулася 30 червня 1995 року в Бухаресті, та у Декларації, прийнятій на зустрічі глав держав (або урядів) країн-учасниць ЧЕС 25 жовтня 1996 року в Москві. Усі цілі й принципи, задекларовані у цих трьох документах, повністю відповідають положенням Статуту ООН.

Декларація визначила пріоритетні напрямки й основні механізми взаємодії в межах ЧЕС:

- спрощення візового режиму;
- зведення до загального знаменника митних правил та інструкцій;
- уніфікація податкового режиму;
- заохочення розвитку співробітництва в різних галузях діяльності країн-учасниць ЧЕС, які є обопільним інтересом.

Географія ЧЕС вже вийшла за межі Чорноморського регіону. Деяким країнам, які не належать до Чорноморського регіону (Австрія, Єгипет, Ізраїль, Італія, Польща, Словацька Республіка, США, Туніс і Франція), вже надано права участі як спостерігачам у ЧЕС.

Відповідно до положень основного документу ЧЕС – Стамбульської декларації 1992 року – його учасником може стати будь-яка держава, що поділяє цілі й принципи співробітництва, які закріплено в цій декларації. Статус спостерігача – самостійний, і розглядається як проміжний, що передує отриманню статусу повноправного учасника. Питання прийняття до ЧЕС і надання статусу спостерігача вирішується консенсусом.

Основне завдання чорноморської інтеграції полягає у створенні режиму вільного руху товарів, послуг і капіталів з метою розширення виробничої кооперації та спільного підприємництва. Для цього передбачаються насамперед модернізація і створення інфраструктурних об'єктів (транспортних та інформаційних комунікацій), створення мережі банків і центрів ділового співробітництва, міжнародних інноваційних фондів. Актуальним завданням є створення міжнародного екологічного центру, включаючи наукові дослідження, екологічну освіту й обмін інформацією. Економічній інтеграції також сприятиме організація підготовки кадрів для ринкової економіки (міжнародні бізнес-школи, коледжі, діловий туризм). Очікується також, що нове, більш життєздатне економічне середовище регіону полегшить пошук шляхів політичного розв'язання конфліктів. Модель ЧЕС наголошує на поліпшенні стосунків між діловими колами країн-учасниць, сприянні прямим контактам між підприємствами, компаніями і фірмами не лише держав-учасниць ЧЕС, але й країн за межами об'єднання.

Цілі Організації чорноморського економічного співробітництва:

- сприяння й заохочення індивідуальної і колективної ініціативи як важливого фактора досягнення задач, передбачених у Декларації 1992 року;



– внесок у розвиток конкурентоспроможної ринкової економіки в регіоні Чорного моря;

– збільшення потенціалу й інноваційної здатності підприємств і створення, таким чином, нового виробничого потенціалу для двосторонніх і багатосторонніх ділових контактів.

Специфічність ЧЕС полягає в такому :

– як потенційно місткий внутрішній ринок зі значним науково-технічним потенціалом має перспективу стати й ключовим місцем торгівлі між Європою, Близьким Сходом та Азією;

– це – перше велике інтеграційне об'єднання країн постконфронтаційного етапу розвитку світової економіки, яке може поєднати держави, що до останнього часу розвивалися, маючи різні політичні й економічні настанови;

– до складу ЧЕС увійшли новоутворені незалежні країни – колишні республіки СРСР, які вперше роблять спробу інтегруватися на певній організаційній основі без явного домінування Росії, на відміну, наприклад, від економічного союзу на основі СНД; крім того, участь у ЧЕС Росії, України та інших колишніх республік СРСР надає характерного колориту взаємовідносинам між країнами-учасниками.

У табл. 19.3 наведено перелік країн, що координують діяльність робочих груп ЧЕС.

Таблиця 19.3

Робочі групи	Країни
Банківська справа і фінанси	Греція, Туреччина, Україна
Зв'язок	Молдова, Грузія, Туреччина
Залізничний транспорт	Росія, Албанія, Греція
Енергетика	Вірменія, Молдова
Боротьба із злочинністю	Грузія, Росія
Захист навколишнього середовища	Болгарія, Україна
Охорона здоров'я	Грузія
Наука і технологія	Румунія
Туризм	Туреччина, Болгарія, Румунія
Торгівля та економічне співробітництво	Україна, Вірменія
Транспорт	Росія, Грузія, Румунія

**Органи й інститути ЧЕС.** У міжурядовій частині угоди передбачено створення органу прийняття кінцевих рішень – ради міністрів закордонних справ, засідання якої проводяться один раз на півроку, – і його допоміжних органів, тобто комітетів і робочих груп експертів. Зустрічі міністрів проводяться в порядку ротації головуєчого в ЧЕС з метою аналізу співробітництва і постановки нових задач. У період свого керівництва

головуючий міністр зарубіжних справ відповідної країни здійснює загальну координацію діяльності ЧЕС. 1995 року на зустрічі міністрів зарубіжних справ, що відбулася в Афінах, було запроваджено систему «трійки». Для опрацювання поточних питань збираються наради головних посадових осіб.

Для успішного вирішення завдань, які стоять перед ЧЕС, необхідним є більш ефективний організаційний механізм, що забезпечить в комплексі роботу всіх його органів. Сьогодні в ЧЕС сформовано понад 11 робочих груп, у тому числі з торгівлі й промислового співробітництва, банківської справи й фінансів, статистики, транспорту, зв'язку, енергетики, науки й техніки, екології, сільського господарства, туризму та з інших питань.

Організаційне забезпечення ЧЕС покладено на Міжнародний секретаріат, що знаходиться в Стамбулі.

У рамках ЧЕС засновано Координаційний центр з обміну статистичними даними й економічною інформацією (на базі Турецького інституту статистики). У місті Варна за участі Комісії ЄС створено Регіональний енергетичний центр. Досягнуто домовленості про розповсюдження діяльності Волконського центру підтримки малого й середнього підприємництва (Бухарест) на регіон ЧЕС. Країнами-учасницями також схвалено пропозицію Греції щодо створення міжнародного центру чорноморських досліджень при фінансовому сприянні ЄС. Болгарія активно підтримує створення в Софії трансрегіонального центру з розвитку транспортної інфраструктури в чорноморському регіоні, оскільки цей регіон має систему найважливіших транспортних артерій. Співробітництво в цій сфері, без сумніву, буде мати стратегічне значення.

На четвертих зборах Міністрів закордонних справ 1994 року всі країни-учасниці ЧЕС підписали Угоду про заснування Чорноморського Банку Торгівлі й Розвитку (ЧБТР) у Салоніках (Греція). Угоду про заснування банку підписано й ратифіковано всіма 11 країнами-учасницями ЧЕС, 24 січня 1997 року ця угода набула чинності.

Функції Чорноморського Банку Торгівлі й Розвитку:

- сприяння розвитку міжрегіональної торгівлі, у тому числі виробництву між країнами-членами;
- фінансування промислових проектів і виробництва у країнах-членах;
- співпраця з міжнародними закладами й національними фінансовими агентствами в країнах-членах;
- надання допомоги для розвитку й реформування економіки однієї з країн-членів;
- інвестування проектів в економічній і соціальній сфері країн-членів з наданням гарантії.

Членами ЧБТР можуть бути країни-учасниці ЧЕС, а також інші банки й фінансові організації.

Фонди, з якими працює ЧБТР, поділяються на звичайні й спеціальні. Звичайні містять капітал банку, який створюється за рахунок платежу частки згідно з Договором з країнами-учасницями про внесення частки у вигляді суми повернених кредитів або гарантій. Спеціальні фонди створюються однією або кількома країнами. Механізм – залучення фінансових ресурсів з інших фінансових джерел, які не обговорено у Договорі ЧБТР.

Початковий капітал ЧБТР було поділено на 1 млн акцій – 1 мільярд спеціальних прав запозичення (СДР) або приблизно 1,5 млрд дол. США. Квоти країн-учасниць є такими:

- Росія, Греція, Туреччина (по 16,5 %) – 165 000 акцій;
- Україна, Болгарія, Румунія (по 13,5 %) – 135 000 акцій;
- Азербайджан, Албанія, Вірменія, Грузія, Молдова (по 2 %) – 20 000 акцій.

У червні 1993 року з метою налагодження міжпарламентської взаємодії, надання правової підтримки в реалізації планів, затверджених декларацією зустрічі щодо ЧЕС, і зміцнення політичної стабільності в регіоні було засновано Парламентську Асамблею Чорноморського економічного співробітництва (ПАЧЕС), членами якої вже є всі країни, що входять до складу ЧЕС. Крім того, Асамблея має сприяти встановленню більш близьких, дружніх стосунків в інших сферах між національними парламентами країн ЧЕС та їх народами, які ґрунтуються на базових принципах демократії.

Парламентська Асамблея Чорноморського економічного співробітництва складається із 70 членів, які призначаються національними парламентами на строк не менше одного року. Квоти країн-учасниць визначено з урахуванням кількості населення і складають не менше чотирьох парламентаріїв. Найбільшу квоту має Росія – 12 депутатів, по 9 депутатів мають Україна і Туреччина, 7 – Румунія, 6 – Греція, по 5 – Грузія, Азербайджан, Болгарія, по 4 – Албанія, Вірменія, Молдова. Генеральні сесії ПАЧЕС проводяться два рази на рік по черзі в столицях країн-учасниць. Відповідно до принципу ротації переходить і право головування.

Ділова Рада ЧЕС, яку засновано у червні 1992 року, – орган координації підприємницьких ініціатив, генерування ідей і проектів співробітництва в регіоні, що має статус спостерігача в ЧЕС. Рекомендації і пропозиції Ділової Ради з розвитку співробітництва напрацьовуються на засіданнях представників ділових кіл від країн-учасниць і доповідаються на зустрічах міністрів закордонних справ. Ділова Рада ЧЕС підтримує регулярні зв'язки з такими національними асоціаціями комерційної діяльності, як торговельні палати, а також надає допомогу ЧЕС з питань визначення проектів для приватних і державних інвестицій. Багато в чому позицію Ділової Ради визначає її секретаріат, який знаходиться в Стамбулі.

Організація чорноморського економічного співробітництва пропонує певні переваги у супроводі проектів, а саме: підтримку з боку організаційних структур ЧЕС, у тому числі ЧБТР; сприяння, надане Секретаріатами ЧЕС, ПАЧЕС і Ділової Ради, а також те, що зацікавлені ділові кола третіх країн мають можливість працювати в межах міжнародної організації регіонального економічного характеру, що постійно перебуває під наглядом і чия лінія розвитку визначається з боку глав держав та урядів 11 країн.

З ініціативою створення в Афінах Міжнародного центру чорноморських досліджень як незалежної некомерційної міжнародної установи виступила Греція, яка отримала підтримку, у тому числі й фінансову, з боку ЄС. Цей проект схвалили всі країни ЧЕС. Головною метою центру, відповідно до схваленого країнами-учасницями мандату, є концептуальне вивчення й розроблення пропозицій щодо інтенсифікації багатосторонніх економічних зв'язків у регіоні Чорного моря. Інший блок питань, що входить до сфери діяльності центру, – сприяння впровадженню науково-технічних досягнень у конкретних сферах господарської діяльності відповідно до пріоритетів ЧЕС.

Основні завдання і напрямки причорноморського співробітництва:

- створення режиму вільного руху товарів, послуг, капіталів стимулювало б економічні контакти, розширило межі виробничої кооперації і спільних інвестицій у сфері взаємних інтересів;
- формування інфраструктури бізнесу через створення і розвиток спільних фінансових та інформаційних мереж;
- спільне будівництво об'єктів транспортної інфраструктури, перехід на сучасні транспортно-перевантажувальні й складські технології, розвиток транспортно-експедиторського співробітництва;
- комплексне використання й охорона ресурсів Чорного моря;
- розвиток паливно-сировинної бази регіону й раціонального енергоспоживання, у тому числі спільне фінансування енергетичних об'єктів, будівництво газо- і нафтопроводів, модернізація нафтопереробних підприємств, будівництво терміналів на березі Чорного моря для приймання нафти й газу, введення в дію нових і реконструкція діючих вугільних підприємств із запровадженням нового покоління гірничих машин, розвиток робіт з використання нетрадиційних джерел енергії;
- реалізація спільних проектів про технологічне переобладнання металургійних виробництв країн-учасниць;
- співробітництво в агропромисловому комплексі ЧЗЕС, у тому числі шляхом виробництва техніки для фермерських господарств, переробки шкірсировини, вирощування й перероблення деяких сортів зернових;
- розвиток харчової і переробної промисловості;
- участь у конверсії оборонної промисловості через переведення її на масове виробництво високоякісних конкурентоспроможних товарів на базі розукрупнення, демонополізації і приватизації підприємств;

– розвиток сучасної системи телекомунікацій, зокрема реалізація проекту будівництва оптико-волоконної лінії зв'язку між Туреччиною, Болгарією, Румунією та Україною;

– розвиток уніфікованої митної системи й вироблення ефективного механізму взаємних розрахунків з можливою орієнтацією на створення в майбутньому Чорноморського платіжного союзу;

– розвиток процесів приватизації підприємств, стимулювання малого й середнього бізнесу тощо.

Підкреслюючи важливість використання багатого потенціалу і сприятливих перспектив розвитку Чорноморського регіону для поліпшення зв'язків країн-учасниць ЧЕС із сусідніми регіонами, глави держав (урядів) на зустрічі в Москві висловили свій намір щодо розвитку подальшого співробітництва у сферах, які становлять взаємний інтерес з такими міжнародними об'єднаннями, як Європейський Союз, Організація безпеки і співробітництва в Європі, Європейська економічна комісія ООН, Рада Європи, Ліга арабських держав, Організація економічного співробітництва та інші, і такими регіональними ініціативами, як Рада держав Балтійського моря, Центральноєвропейська ініціатива. Особливу увагу було приділено питанню розвитку ефективного співробітництва між країнами Чорноморського й Середземного узбережжя та необхідності створення механізму взаємодії країн-учасниць ЧЕС.

Країнами-учасницями ЧЕС прийнято Декларацію-намір створення вільної зони ЧЕС, яку було опубліковано у Стамбулі 7.02 1997 р. і Декларацію Ялтинського саміту від 5.06 1998 р., з поступового створення зони вільної торгівлі ЧЕС як довготермінової мети і як частини європейської архітектури.

Основні положення Плану дій щодо створення зон вільної торгівлі ЧЕС:

1. Створити юридичні й економічні межі з метою забезпечення процесу, що відповідає двостороннім угодам із вільної торгівлі між країнами-учасницями ЧЕС, відповідним чином коментуючи обов'язки ЄС і СОТ, інших міжнародних угод.

2. Провести порівняльний аналіз існуючих контрактних двосторонніх і багатосторонніх (комерційних) відносин країн-членів ЧЕС з іншими країнами і між собою, ЄС і СОТ.

3. Проаналізувати зовнішньоторговельне законодавство країн-членів, що стосується виробництва товарів з метою визначення існуючих тарифних і нетарифних перепон і надати рекомендації щодо їх усунення.

4. Зберегти як початковий пункт традиційний рух товарів в області сільського господарства для того, щоб зовсім його не знищити; проаналізувати існуючі можливості й майбутні перспективи з торгівлі з іншими сільськогосподарськими товарами між країнами-членами з метою розширення торгівлі й створення прогресивних преференційних відносин на взаємовигідній основі в межах зони вільної торгівлі.

5. Почати й закінчити процес вступу до СОТ і відповідних організацій; допомогти тим, хто перебуває в процесі вступу, поділитися досвідом та інформацією, які зрештою приведуть національні законодавчі системи у відповідність до угод ГАТТ 1994 р. з торгівлі товарами й послугами.

6. Поступова гармонізація митного, зовнішньоторговельного законодавства в області конкуренції країн-учасниць, а також здійснення необхідних кроків з метою розроблення правил поведження в межах зони вільної торгівлі.

7. Покращити процедуру сертифікації з метою взаємного визнання сертифікатів відповідності і з довготерміновою метою – гармонізації стандартів.

8. Створити тісне співробітництво між закладами статистики країн-членів і сприяти активному й довготерміновому співробітництву з Центром з обміну статистичних баз даних і економічної інформації ЧЕС, включаючи розвиток статистики на гармонічній основі.

9. Покращити систему прикордонних перевезень і сприяти руху товарів і послуг через кордони, включаючи сприяння транзитним перевезенням.

10. Продовжувати розвиток прикордонної торгівлі як додаткового заходу з розширення торговельних відносин в рамках ЧЕС.

11. Розпочати складання двосторонніх угод між країнами-учасницями ЧЕС із заохочення й захисту іноземних інвестицій, уникнення подвійного оподаткування й обміну технологіями.

12. Реформувати й модернізувати економічну й соціальну структури, віддаючи першість прийняттю програм технічної підтримки середніх і малих підприємств з метою повного використання потенціалу території вільної торгівлі, і створити відповідні інституційні й регулювальні умови для розвитку ринкової економіки.

Організацію чорноморського економічного співробітництва необхідно розглядати як додаткове торговельне об'єднання, яке підготує країни-учасниці до інтеграції до ЄС. Отже, проект створення зони вільної торгівлі є дуже важливим не тільки через економічний прибуток, який передбачається отримати країнами-учасницями шляхом розширення міжрегіональної торгівлі, збільшення притоку іноземних інвестицій, зростання ефективності економіки, але й тому, що цей крок підготує і зробить ЧЕС частиною розширеної економічної території Європи. Особливо необхідною для країн-учасниць є структурна реорганізація економік, породжена конкуренцією на регіональному рівні, яка підвищить їхню здатність швидко адаптуватися у майбутньому до європейської конкуренції і торговельної лібералізації.

Перетворення Чорноморської ініціативи на повномасштабну регіональну економічну організацію (після підписання 1998 року Статуту організації ЧЕС) дає підстави вважати, що в XXI ст. регіон буде важливою політичною й економічною складовою світових процесів глобалізації,

реалізує багаті можливості вигідного географічного положення й економічного потенціалу.

### 19.3. Співдружність незалежних держав

Співдружність Незалежних Держав (СНД) було створено як регіональне співтовариство держав відповідно до підписаної в Мінську угоди про створення СНД, Алма-Атинською декларацією і протоколом до Мінської угоди.

Цілі створення Співдружності Незалежних Держав:

- обов'язкове виконання взятих на себе у межах СНД міжнародних обов'язків;
- невтручання у внутрішні справи;
- дотримання територіальної цілісності й недоторканості границь СНД;
- обов'язкове дотримання міжнародних норм у сфері прав людини й основних принципів щодо прав національних меншин;
- об'єктивне подання суспільно-політичного життя у засобах масової інформації держав-членів, недопущення розповсюдження повідомлень, які можуть спричинити міжнаціональні конфлікти;
- заборона діяльності політичних партій та об'єднань, що базуються на ідеях фашизму, расизму, міжнародних конфліктах тощо.

Члени СНД:

Азербайджан, Вірменія, Республіка Білорусь, Грузія, Казахстан, Киргизія, Молдова, Російська Федерація, Республіка Таджикистан, Туркменістан, Україна, Узбекистан.

Для успішної організації і плідної співпраці передбачалося створити такі структури:

- рада глав держав;
- рада глав урядів;
- міждержавний економічний комітет;
- рада міністрів іноземних справ;
- рада міністрів оборони;
- верховне командування об'єднаних збройних сил СНД;
- рада командувачів прикордонними військами;
- міждержавний банк;
- виконавчий секретаріат.

З моменту підписання Договору про створення СНД опрацьовувалися питання щодо організації співробітництва, перш за все щодо зовнішньої, економічної й фінансової політики.

Країни-члени 1993 р. підписали угоду про створення Економічного союзу, за яким передбачалися вільний рух товарів, послуг, капіталів і робочої сили, реалізація скоординованої політики (грошова й кредитна системи, ціни й податки, бюджетні питання, митна й валютна сфери),

підтримка вільного підприємництва, сприяння сумісному виробництву й координація господарського законодавства.

Головними цілями Економічного союзу визначено такі:

- формування умов стабільного розвитку економік країн-учасниць; поетапне створення загального (спільного) економічного простору на основі ринкових відносин;

- забезпечення рівних можливостей для всіх господарських суб'єктів;

- реалізація спільних економічних проектів; вирішення актуальних соціально-економічних завдань.

Домовленості країн у межах Економічного союзу СНД зорієнтовано на поетапне забезпечення вільного руху товарів, послуг, капіталів, робочої сили. Зокрема, перспективним планом інтеграційного розвитку СНД передбачається створення зони вільної торгівлі; митного й платіжного союзів. З 1994 р. діє Міждержавний економічний комітет (МЕК), до складу президії якого ввійшли віце-прем'єри країн-учасниць. Робочим органом МЕК є Колегія з уповноваженими представниками від кожної країни. Найбільша інтеграційна динаміка властива взаємовідносинам Росії, Білорусі й Казахстану (договір 1994–1995 рр. про вільну торгівлю і митний союз) з приєднанням Туркменістану й Узбекистану.

Слід зазначити, що інтеграційні процеси в межах СНД розвиваються в умовах погіршення економічного стану країн-учасниць. Важливим є розуміння того, що в межах СНД відбувається не просто реінтеграція колишнього Радянського Союзу на новій, переважно економічній (а не політичній) основі, але й становлення нових незалежних держав у трансформованому геоekonomічному просторі. За масштабами і глибиною ця проблема потребує окремих досліджень, які започатковано економістами й політологами із країн СНД. Необхідно також зауважити, що завдяки геоekonomічному положенню країн СНД формується їхня різноспрямована інтеграційна мотивація: участь з 1992 р. Азербайджану, Киргизстану, Туркменістану, Узбекистану, Казахстану (як спостерігачів) в Організації економічного співробітництва (ОЕС), членами якої є Іран, Пакистан, Туреччина; двостороння інтеграція Молдова – Румунія; потяг окремих регіонів України до Польщі й Угорщини, а Росії – до Японії і Китаю. Можливим є виникнення інтеграційних об'єднань на галузевій основі, наприклад об'єднання Росії, Казахстану, Туркменістану й Узбекистану в організацію виробників та експортерів нафти й газу. Проте, якщо брати за основу ту або іншу модель розвитку СНД, то на масштаби й глибину інтеграції вирішальний вплив робитиме відповідна політика Росії. Саме Росія може стати й ареною розвитку дезінтеграційних процесів.

Розпад СРСР і розрив єдиного економічного простору сприяли поглибленню й без того тяжкої економічної кризи, яку переживали країни СНД. За оцінюванням, від налагодження й підтримання взаємних інтеграційних зв'язків в Росії залежить 30–35 % обсягу національного виробництва промислової продукції. Україна у випадку розриву таких зв'язків втрачає 80–85 % обсягу промислового виробництва. Економічні



перетворення, що проводяться в нових незалежних державах, викликали необхідність відпрацювання нового ринкового механізму підтримання виробничо-господарських зв'язків, трансформації їх на міждержавні.

Торговельно-економічні відносини в цих умовах необхідно координувати з тими соціально-економічними реформами, які розпочали країни СНД. Разом з тим, незважаючи на безальтернативність інтеграції, чекати на позитивні зміни, пов'язані з формуванням Економічного Союзу країн СНД, у недалекому майбутньому не доводиться. Це пояснюється тим, що на сьогодні пов'язати воєдино багато в чому суперечливі інтереси на багатосторонній основі досить складно, зокрема через різноспрямованість політичних дій окремих держав СНД.

Поки що потреба у відновленні й розвитку інтеграційних зв'язків визначається для більшості країн СНД перш за все їх залежністю від поставок паливно-енергетичних ресурсів, лісоматеріалів, мінеральної сировини, хімічних продуктів, а також коопераційними зв'язками у сфері машинобудівної, радіоелектронної, оборонної промисловості. Водночас скрутне становище наукових і виробничих потенціалів колишніх суб'єктів СРСР зумовлює негативне ставлення кожного з них до функції технологічного донора і, як наслідок, відсутність головної передумови до інтеграції.

Країнам-учасникам важливо вже в недалекому майбутньому розробити свої зовнішньоекономічні концепції, визначити пріоритети у сфері міжнародного співробітництва, а також механізми поєднання інтеграційного процесу в СНД з широким використанням міжнародного поділу праці разом з іншими регіонами світу. Спільні зовнішньоекономічні дії і скоординована позиція є необхідними й у відносинах країн СНД з міжнародними економічними й фінансовими організаціями. Формування нової регіональної системи взаємних зв'язків зараз є можливим лише на основі нового економічного механізму взаємодії, що відповідає новому, суверенному статусу країн Співдружності. Такий механізм перебуває поки що на стадії становлення, і пояснюється це відсутністю якісних уявлень про реальний потенціал міждержавних зв'язків у СНД.

Успішне проведення економічних перетворень у країнах СНД неможливе без розроблення і здійснення скоординованої реформи законодавства. Якщо учасники СНД бажають поживити торгівлю, стимулювати капіталовкладення, то їхнє законодавство має стати не тільки привабливим для бізнесу, але й уніфікованим. Зараз окремі частини законодавств країн-учасниць не відповідають одна одній, а закони і реальність досить сильно різняться. Проблема посилюється неузгодженістю різних зарубіжних рекомендацій. Ці тенденції можуть призвести до несумісності законодавчих систем країн СНД. Забезпечення правової бази інтеграційних заходів потребує суттєвого збільшення значення Міжпарламентської Асамблеї як органу, покликаного розробляти модельні законодавчі акти і досягати зближення чинного законодавства держав, що підписали Угоду про Економічний Союз.

## 19.4. Процеси інтеграції в Північній Америці

Сучасна картина світового інтеграційного процесу збагачується новими явищами, які спричинили зміни в системі світогосподарських зв'язків і відповідні передумови для формування інтеграційних об'єднань у різних регіонах світу.

Північноамериканська економічна інтеграція зумовлена глобальними змінами в системі світових господарських зв'язків, що набули характеру стійкої планетарної тенденції. Ця інтеграція є продуктом прогресованого процесу інтернаціоналізації господарського життя, взаємопроникнення і взаємопереплетення національних економік, значна частина яких перетворилася на потужні продуктивні сили, що перевершили можливості внутрішнього сукупного попиту й активно шукають нові ринки (товарів, послуг, капіталів, новітніх технологій) за межами власних державних кордонів.

Північноамериканська економічна інтеграція є також результатом переходу світового господарства на якісно новий етап розвитку, на якому зовнішньоекономічні зв'язки втрачають свою допоміжну відносно політики функцію і перетворюються на самостійний, навіть вирішальний фактор існування (точніше – виживання) світового співтовариства.

У такому просторі функція Північної Америки визначається тепер уже не силою впливу США на світогосподарські зв'язки, а силою спільних потенційних можливостей трьох по-своєму великих національних економік Північноамериканського континенту, об'єднаних в одну.

Так у Західній півкулі інтеграційні процеси розвернулися в Латиноамериканському регіоні у спільному ринку групи країн Південного Конусу – МЕРКОСУР, а на Північноамериканському континенті в зоні вільної торгівлі – НАФТА, що заявила про себе як тристороннє економічне інтеграційне об'єднання континентальних масштабів, що включає до свого складу Мексику, США і Канаду.

Найбільш розвиненим інтеграційним об'єднанням у Північноамериканському регіоні є НАФТА – Північноамериканська асоціація вільної торгівлі, яку утворено в січні 1994 р. США, Канадою, Мексикою (назва НАФТА складається з перших букв слів North American Free Trade Association).

Якщо говорити про витоки формування НАФТА, то вони обумовлені вже зазначеними планетарними тенденціями, конкретизованими в посиленні економічної взаємозалежності й поглибленні взаємопроникнення трьох північноамериканських держав. Саме на цих засадах на Північноамериканському континенті виникає прообраз майбутнього єдиного господарського комплексу, у якому національні економіки (Мексики, Канади і США) інтегруються і починають функціонувати як складові єдиної господарської системи в зародковому її вигляді.

Модель розвитку інтеграційних процесів у Північноамериканському регіоні є іншою порівняно із західноєвропейською інтеграцією. У Західній Європі інтеграційні процеси починалися з Римського договору 1957 р., тобто ініціатива, імпульси інтеграції йшли зверху вниз – від урядів, національних державних органів, а потім міждержавних органів країн-членів ЄЕС. У Північній Америці імпульси до створення господарського комплексу йшли знизу вгору, від прагнення до співробітництва на мікрорівні, між американськими й канадськими компаніями. З початку ХХ сторіччя поступово розмивалися кордони між США і Канадою внаслідок відносно вільного переміщення товарів, капіталу, робочої сили. Якісне замінення економічних відносин між США і Канадою відбулося 1988 р., коли на міждержавному рівні було укладено американсько-канадську угоду про вільну торгівлю, у якій передбачалися взаємні зобов'язання двох країн щодо ліквідації обмежень в торгівлі товарами й послугами (на транспорті, у телекомунікаціях, комп'ютерних, фінансових системах, у сфері туризму), скасування обмежень на іноземну власність у кредитно-фінансовій системі Канади і для канадських банків у США та деякі інші положення.

Про тісний зв'язок економіки Канади з економікою США свідчить хоча б той факт, що північноамериканські монополії контролюють майже половину гірничодобувної і понад 40 % обробної промисловості в канадській економіці. Зі свого боку, США значною мірою залежать від імпорту з Канади сировинних ресурсів, не кажучи вже про те, що Канада традиційно є великим торговельним партнером США.

Одночасно у 80-ті роки і на початку 90-х років відбувався процес взаємопроникнення економік США і Мексики. Звичайно ж, Канада не могла залишитися осторонь мексикансько-американського зближення: вона приєдналася до переговорного процесу, який завершився у вересні 1992 р. підписанням тристоронньої угоди про створення Північноамериканської зони вільної торгівлі – НАФТА.

Кожна із трьох країн-учасниць має свої економічні інтереси в НАФТА і, звісно, кожна з них сподівається з допомогою вільної торгівлі реалізувати ці інтереси.

Інтеграційні процеси в НАФТА, за задумом його організаторів, будуть відбуватися за типом інтеграції в ЄЕС: створення загальних ринків товарів, капіталів, робочої сили, технологій США, Канади і Мексики, в остаточному підсумку – зрощування процесів відтворення держав-членів, формування єдиного господарського організму трьох країн. За кількістю населення, обсягом ВВП і деякими базовими економічними показниками Північноамериканське інтеграційне об'єднання можна порівняти з Європейським союзом. НАФТА має потужний (особливо завдяки США) економічний потенціал. Наприклад, щорічний обсяг виробництва товарів і послуг США, Канади, Мексики дорівнює 17 трлн дол., а їхня частка у світовій торгівлі становить майже 20 %. 1994 року сформовано Північноамериканську асоціацію вільної торгівлі, найбільший на той час у світі ринок.

Інтеграційні процеси в НАФТА відрізняються від процесів у ЄС: домінуючим положенням в північноамериканському економічному регіоні США, слабкою взаємозалежністю економік Канади і Мексики і пов'язаною з цими процесами асиметричністю економічної взаємодії цих країн. Специфічність НАФТА визначається деякими характеристиками, які певною мірою відрізняють її як від західноєвропейської, так і від інших моделей міжнародної економічної інтеграції.

По-перше, Північноамериканська зона вільної торгівлі має континентальні масштаби. У світовому господарстві – це перше інтеграційне об'єднання з такою характеристикою.

По-друге, існує досить великий розрив у рівнях економічного розвитку країн-членів, що ускладнює створення єдиного господарського комплексу. Наприклад, обсяг ВВП 2008 р. становив (у трлн дол.): у США – 15,7, у Канаді – 1,5, у Мексиці – 1,8. Однак якщо за показниками ВВП на душу населення, продуктивності праці й деяких інших основних економічних показників Канада наблизилася до рівня США, то Мексика значно відстає і від США, і від Канади.

По-третє, яскраво вираженим центром Північноамериканської зони вільної торгівлі залишаються США – світовий лідер з величезним науково-технічним, технологічним потенціалом і конкурентоспроможною економікою.

По-четверте, угода має широкомасштабний характер, оскільки охоплює виробничу сферу, міжнародну торгівлю, фінансові відносини між країнами, що інтегруються, інвестиційну діяльність, сприяє вільному руху капіталів, необмеженому вивезенню прибутків і доходів, поглиблює лібералізацію взаємної торгівлі, регулює порядок міграції робочої сили тощо.

По-п'яте, країни-члени НАФТА є одночасно і атлантичними, і тихоокеанськими, майже рівновіддалені від двох інших потужних світових економічних регіонів – Західної Європи й Азіатсько-Тихоокеанського регіону, що дає можливість рівномірно розвивати економічні зв'язки з ними й суттєво впливати на цей розвиток.

Якщо в ЄС інтеграційні процеси здійснювалися зверху вниз (починаючи з урядів і державних органів), то в Північній Америці – знизу вверху, тобто від прагнення до співробітництва на мікрорівні (між американськими й канадськими корпораціями) до співробітництва на макрорівні.

На відміну від угод, що лежать в основі європейських інтеграційних процесів, угода НАФТА не охоплює питання соціальної сфери, такі, як зайнятість, освіта, культура і т. д.

У НАФТА слабо розвинуто мережі органів міжнаціонального регулювання і зовсім немає органів наднаціонального регулювання інтеграційних процесів, що є в Європейському співтоваристві.

У перспективі НАФТА буде інтегруватися з торгово-економічним блоком «МЕРКОСУР», згодом до них можуть приєднатися інші країни регіону.

### **19.5. Економічна інтеграція в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні**

В Азіатсько-Тихоокеанському регіоні (АТР) інтеграційні процеси вже протягом кількох років визначають головні напрями і зміст його розвитку. Інтеграційні процеси в АТР, гігантському за своєю економічною потужністю, відбуваються на території з населенням понад 3,5 млрд чол. На АТР припадає 56 % світового валового продукту, 45 % світового експорту й 45 % світового імпорту.

Специфіка інтеграційних процесів в АТР полягає в такому:

- до інтеграції залучено як розвинені держави, так і держави, що розвиваються, які мають різний рівень економічного розвитку;
- процеси інтеграції відбуваються в основному на мікроекономічному рівні, між фірмами, корпораціями країн регіону;
- інтеграція відбувається на регіональному рівні й здебільшого на рівні окремих субрегіонів;
- ступінь організаційної готовності інтеграційних процесів є поки невеликою;
- немає чіткого інституціонального оформлення цього інтеграційного об'єднання.

Азіатсько-Тихоокеанський регіон містить кілька субрегіональних об'єднань: Асоціацію країн Південно-Східної Азії (АСЕАН), Організацію Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС), Австралійсько-Новозеландську зону вільної торгівлі, Південно-Тихоокеанський форум (ПТФ), Тихоокеанську економічну раду (ТЕР).

Існують спільні консультативні організації, що допомагають інституціональному становленню інтеграційних процесів в АТР і його субрегіонах: КТЕС – Конференція з тихоокеанського економічного співробітництва, КТТР – Конференція з тихоокеанської торгівлі й розвитку та ін.

На сучасному етапі розвитку світової економіки основне місце в інтеграційних процесах в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні посідає міжконтинентальний інтеграційний конгломерат під назвою «Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво» (АТЕС), заснований 1989 р. Його членами є 21 держава. Основна мета АТЕС – шляхом об'єднання країн у цьому об'єднанні стимулювати взаємне співробітництво в різних сферах: насамперед на ринку товарів і капіталів, а також у сфері транспорту, енергетики тощо. Кінцева мета об'єднання – створення зони вільної торгівлі до 2020 р., а всі необхідні умови для цього повинні забезпечити промислово розвинені країни об'єднання до 2010 р.

АТЕС, або, як його ще називають, «елітарний клуб вісімнадцяти», становлення якого як суб'єкта міжнародних економічних відносин ще не

завершилося, стрімко набирає сили не лише в регіоні, але й у світовому масштабі. Постійно відкритий для нових членів, він формується як динамічний і впливовий економічний союз, у якому зароджуються по суті невідомі донині механізми співпраці й узгодження інтересів таких гігантів, як США, Японія, Китай, а з недавнього часу й Російська Федерація, що зрештою добилася членства в цьому клубі.

Загалом, у процесах азіатсько-тихоокеанського співробітництва провідну роль відіграє Японія. Хоча останнім часом усе більшого значення набувають чотири «азіатських тигри», США і Китай.

Найбільш активно інтеграційні процеси відбуваються в Асоціації країн Південно-Східної Азії (АСЕАН), створеної 1967 р., до якої спочатку належали Малайзія, Філіппіни, Таїланд, Індонезія і Сінгапур, а потім поступово приєдналися Бруней (1984 р.), В'єтнам (1995 р.), Лаос і М'янма (1997 р.), Камбоджа (1999 р.).

Тривалий час значення Асоціації в регіоні було більше політичним, ніж економічним. Тому, проіснувавши понад 45 років, тут ще не створено зони вільної торгівлі. 26 серпня 2007 року було оголошено заяву АСЕАН про заплановане підписання угод про вільну торгівлю з Китаєм, Японією, Південною Кореєю, Індією, Австралією й Новою Зеландією до 2013 року, відповідно до наміченого на 2015 рік створення Економічного співтовариства АСЕАН.

Країни АСЕАН активно співробітничать як між собою, так і з третіми країнами, особливо з Японією, США, Південної Кореєю, Тайванем, останнім часом – з Китаєм, Австралією й Новою Зеландією.

У цілому країни АСЕАН стикнулися з проблемами економічного регіоналізму, оскільки держави, що проводять прискорену економічну модернізацію, як показує світовий досвід, не поспішають відмовлятися від політики протекціонізму.

На початку ХХІ ст. АСЕАН і АТЕС перевершили за розмірами ВВП Західну Європу і Північну Америку, в економіках їхніх країн-членів виробляється приблизно 54 % світового ВВП, мешкає 40 % населення світу й здійснюється 44 % світової торгівлі.

Інтеграційні процеси розвиваються на різних континентах, у різних регіонах земної кулі: в Африці, на Близькому Сході, у Латинській Америці. З 80-х років країни, що розвиваються, заснували понад 40 торгово-економічних об'єднань, але більшість із них перебуває на перших етапах інтеграції. Деякі з них сьогодні розпалися (в Африці – ЕКОВАС, у Латинській Америці – АЛАДИ, ЕКЛАК).

## 20. ЄВРОПЕЙСЬКА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ

### 20.1. Розвиток європейської економічної інтеграції

Європа має великий досвід і потенціал регіональної міжнародної економічної інтеграції. Це пояснюється як політичними й соціально-економічними особливостями розвитку європейських країн у період після Другої світової війни, так і сучасними тенденціями розвитку світової економіки, коли остаточно сформувалися три світових економічних центри (Європа, Північна Америка з домінуючою роллю США, Азія з пріоритетом Японії). Найбільші масштаби, глибина й динаміка властиві інтеграції західноєвропейських країн у межах Європейського союзу (ЄС). Сьогодні ЄС є інтеграційним об'єднанням 28 західноєвропейських країн (Німеччина, Великобританія, Франція, Італія, Іспанія, Нідерланди, Бельгія, Люксембург, Данія, Ірландія, Португалія, Греція, Австрія, Фінляндія, Швеція, Угорщина, Кіпр, Латвія, Литва, Мальта, Польща, Словаччина, Словенія, Чехія, Естонія, Болгарія, Румунія, Хорватія), які прагнуть економічної і політичної єдності, частково відмовляючись від своїх національних суверенитетів.

**Історія, структура і принципи функціонування Європейського Союзу.** Початком західноєвропейської економічної інтеграції можна вважати 1950 р., коли голова ради міністрів Франції Робер Шуман і його співвітчизник Жак Моне запропонували створити Європейську федерацію, що ґрунтується на економічному об'єднанні. Як початковий крок передбачалась інтеграція в гірничо-металургійних галузях, де традиційно велася жорстка конкурентна боротьба, насамперед між ФРН і Францією. Європейське об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС) було створено ФРН, Францією, Італією, Бельгією, Нідерландами, Люксембургом 1951 р. (Паризька угода), яке почало функціонувати з 1952 р.

Бельгія, Нідерланди і Люксембург 1954 р. запропонували створити Спільний ринок, а 1956 р. міжурядова конференція (Венеція) підготувала проекти створення Європейського економічного співтовариства (ЄЕС) і Європейського співтовариства з атомної енергії (Євроатом). Римський договір про створення ЄЕС і Євроатома було підписано 1957 р., що набув чинності з 1958 р.

За Римським договором передбачалося ліквідувати всі національні бар'єри на шляху вільного руху товарів, послуг, капіталів і робочої сили між країнами-учасницями і перейти до вироблення спільної зовнішньоекономічної, сільськогосподарської і транспортної політики.

Злиття трьох співтовариств (ЄОВС, ЄЕС, Євроатом) у Єдине Європейське Співтовариство відбулося 1967 р., 1968 р. було утворено Митний союз країн ЄС з відповідними угодами про таке:

- відміна митних податків і зняття кількісних обмежень;
- введення єдиного митного тарифу для інших країн;
- проведення єдиної зовнішньоторговельної і аграрної політики.

1972 р. у верхах підписано Паризьку угоду про поетапне створення валютно-економічного і політичного союзу. З 1973 р. діє Угода про вільну торгівлю між ЄЕС і ЄОВС, з одного боку, і країнами Європейської асоціації вільної торгівлі – з іншого. Цього ж року до Співтовариства вступають Великобританія, Данія, Ірландія.

1979 р. завершується процес створення Європейської валютної системи (ЄВС), вводиться в дію ЕКЮ (замість європейської розрахункової одиниці, що використовувалася для спільних і зведених розрахунків країн Співтовариства з 1958 р.). Емісія ЕКЮ на 50 % забезпечувалася відрахуваннями від золотих і доларових запасів і на 50 % – національними валютами країн. Валютний курс ЕКЮ розраховувався на базі валютного кошика національних валют країн-учасниць ЄВС з урахуванням їхньої питомої ваги в сукупному ВВП. Створенням Європейської валютної системи передбачалося зменшити коливання валютних курсів, витіснити з міжнародних розрахунків долар США, стимулювати подальший розвиток інтеграційних процесів через забезпечення передумов формування єдиного валютного ринку Співтовариства.

До Європейського Співтовариства 1981 р. приєдналася Греція, а 1986 р. – Португалія й Іспанія. Приймається єдиний Європейський акт, за яким вносяться зміни до Римського договору і визначається створення єдиного внутрішнього ринку (ЄВР). Згідно з цим, починаючи з 1987 р., проводяться такі дії:

- усуваються митні формальності, які ще залишилися (огляд товарів, перевірка документів);
- усуваються відмінності в технічних стандартах;
- скасовуються обмеження конкуренції в наданні держзамовлень;
- нівелюється різниця в рівнях і структурі оподаткування;
- усуваються ліміти на послуги (транспорт, зв'язок, фінанси);
- усуваються валютні обмеження, що залишилися;
- усуваються обмеження щодо прийняття громадян на роботу.

Ефективність інтеграції в межах єдиного внутрішнього ринку оцінювалась експертами ЄС в 170 – 250 млрд ЕКЮ.

З розвитком ЄС сформувалася відповідна інституційна структура наднаціонального регулювання, органами якої є Європейська рада, Європейське політичне співробітництво, Комісія ЄС, Рада ЄС, Європарламент, Економічна і соціальна рада, Суд і Контрольна палата ЄС (рис. 20.1). До того ж розгалужена інституційна структура ЄС містить кілька консультативних і допоміжних організацій і установ, систему фінансових фондів.

Між ЄС і ЄАВТ 1991 р. підписано угоду про створення Європейського економічного простору (ЄЕП). Цього ж року прийнято Маастрихтську угоду, яка є новим якісним етапом в еволюції ЄС. Передбачалося створення Економічного і валютного союзу (ЄВС). Це завдання вдалося успішно вирішити до початку 1993 р. шляхом створення внутрішнього (спільного)



ринку – простору без внутрішніх кордонів, у межах якого забезпечено чотири свободи (свобода пересування товарів, послуг, робочої сили і капіталу). Це стало великим досягненням для країн-членів Співтовариства, але на порядку денному виникла необхідність вирішення нових завдань, тепер вже політичних. У зв'язку з цим з назви Європейського Співтовариства було вилучено слово «економічне» як підтвердження того, що віднині будуть вирішуватися не тільки завдання економіки. Це нововведення було закріплено в Маастрихтському договорі, який було підписано 1992 р. Договір набрав чинності 1 листопада 1993 р. Саме з цього дня європейські співтовариства стали офіційно називатися Європейським Союзом.

Зміна назви – зовсім не формальність: при трансформації співтовариства у Союз передбачається, що в багатьох сферах країни-члени перейдуть від координації дій національних урядів до проведення спільної політики. Отже, відповідно до цього Договору було окреслено дві нові сфери співробітництва: єдина зовнішня політика і політика у галузі забезпечення безпеки; правосуддя й тісна взаємодія в вирішенні внутрішніх питань. Отже, Європейський Союз – це правова й інституціональна основа функціонування Європейського Співтовариства як об'єднання трьох відомих співтовариств (ЄОВС, ЄЕС, Євроатом). Європейський Союз на відміну від Європейського Співтовариства не має права юридичної особи.

Для більш зрозумілого пояснення відмінностей між поняттями «Європейський Союз» і «Європейське Співтовариство» користуються схемою у вигляді своєрідного будинку (рис. 20.1).

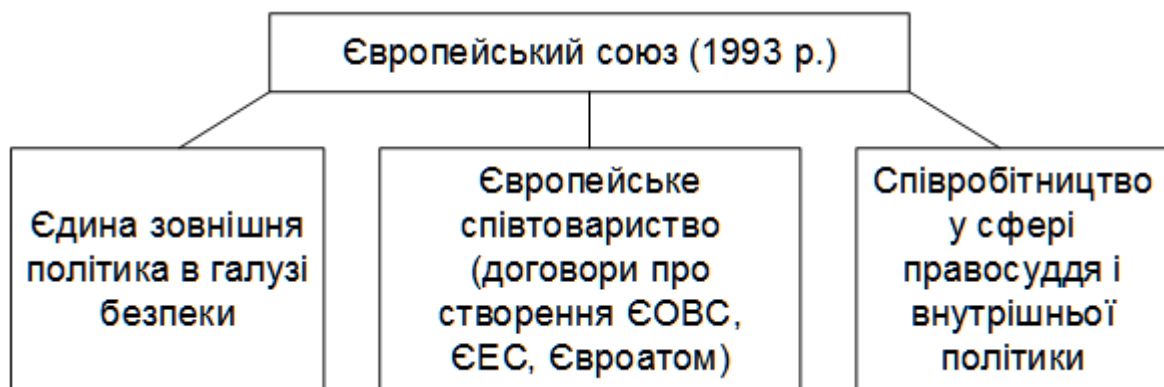


Рис. 20.1

Ця схема складається з «трьох стовпів»:

- найбільша «колона» (основа основ), яка може втримати весь «дах» – це Європейське Співтовариство, що тримається на трьох договорах про створення відповідно ЄОВС, ЄЕС і Євроатома;
- друга «колона» символізує співпрацю країн-членів Співтовариства у сфері єдиної зовнішньої політики й політики безпеки;

– третя «колона» – співробітництво в галузі правосуддя й вирішення внутрішніх питань.

«Дахом» цього «будинку» є Європейський Союз – зведення законів і регулювальних актів для впровадження в життя головних напрямів співробітництва.

Таким чином, незважаючи на широко розповсюджену думку про те, що введене поняття «Європейський Союз» цілком і повністю витіснило попереднє поняття «Європейське Співтовариство», ця точка зору виявляється помилковою. Сьогодні обидва терміни існують і кожний з них має конкретну сферу застосування.

До ЄС 1995 р. приєднуються Австрія, Фінляндія і Швеція.

Новий рівень економічної інтеграції можна досягти за умови, що країни-учасниці відповідають деяким принципам критеріям:

– стабільність цін, коли середній річний рівень інфляції в окремії країні не перевищує відповідного рівня трьох країн з найкращими показниками і в цілому не може бути вищий за 1,5 %;

– бездефіцитність бюджету, коли внутрішній борг окремої країни не перевищує 60 % ВВП, а зовнішній – 3 %;

– збалансованість відсоткових ставок, коли їхній середній річний рівень в окремії країні не перевищує відповідного рівня країн з кращими показниками і в цілому не більше 20 %; стабільність валютних курсів, коли валюта окремих країн не девальвується без згоди інших країн-учасниць і має відповідати нормам ЄС.

Згідно з Маастрихтськими угодами значно посилилася політична взаємодія країн ЄС. Формується політичний союз з такими завданнями:

– провадити загальну зовнішню політику й політику в галузі безпеки;

– посилювати значення Європейського парламенту;

– провадити загальну політику в галузі юстиції і внутрішніх справ.

Договором про Європейський союз устанавлюється громадянство Союзу: усі громадяни держав-членів є громадянами Союзу. Кожний громадянин Союзу має право:

– вільно пересуватись і проживати на території держав-членів;

– брати участь у голосуванні й балотуватися на муніципальних і європейських виборах в тій країні, де він проживає;

– отримати захист дипломатичними й консульськими службами будь-якої з країн-учасниць;

– звертатися до Парламенту ЄС й до уповноваженого з розгляду скарг тощо.

У цілому, Маастрихтські угоди надали Євросоюзу такі функції: створення єдиної валюти й керування нею; координація і контроль у проведенні єдиної економічної політики; заснування і захист Єдиного Ринку на засадах вільної і справедливої конкуренції, підтримання рівності з певним перерозподілом коштів між багатшими й біднішими регіонами; підтримка законності й правопорядку; визначення і розвиток фундаментальних прав і свобод окремих громадян; керування єдиною

зовнішньою політикою, у тому числі всією галуззю зарубіжних справ і політики безпеки, формування спільної оборонної політики.

У процесі західноєвропейської інтеграції виявилися істотні внутрішні й зовнішні суперечності. Головною причиною внутрішніх суперечностей є нерівномірність господарського розвитку й диспропорції економічної структури за територією, які доцільно розглядати в трьох аспектах:

- з огляду на різницю в ресурсному потенціалі й розвитку окремих країн-учасниць ЄС;
- у межах економік кожної країни;
- за регіонами Європи.

2007 року було офіційно підписано Договір реформування, або Лісабонську угоду, – нову базову угоду щодо принципів функціонування Європейського Союзу. 2009 року Угоду затвердили всі 27 країн ЄС і вона набрала чинності.

Цей Договір має замінити конституцію ЄС, яку ще не прийнято. Угода містить положення про інституційну реформу в Євросоюзі. Передбачається створення посади Президента ЄС, який обиратиметься на 2,5 роки і презентуватиме ЄС на міжнародних заходах. Договір містить положення про скорочення кількості єврокомісарів і депутатів Європарламенту.

Європейські керівні інституції набрали більшої повноти влади у вирішенні загальних питань, таких, як безпека, боротьба зі зміненням клімату й міграційні проблеми. Усі дипломатичні функції опинилися в руках верховного представника Євросоюзу із зовнішньої політики.

Формально Договір не є конституцією – у ньому немає згадки про гімн або прапор, але в документі збережено всі ключові настанови про реформи, що були в первинному проекті євроконституції. Договір має допомогти врегулювати кризу, що почалася 2005 року, після того, як Франція і Нідерланди на своїх національних референдумах не підтримали конституцію ЄС.

Сьогодні діють три угоди, у яких передбачається різний ступінь інтеграції з Євросоюзом: членство в ЄС, членство в зоні євро й участь у Шенгенській угоді (угода про скасування паспортно-візового контролю на кордонах деяких країн Європейського союзу). Членство в ЄС не обов'язково є гарантією участі у Шенгенській угоді. Не всі країни-члени ЄС входять до зони євро. Є такі приклади різного ступеня інтеграції:

- Великобританія й Ірландія підписали Шенгенську угоду на умовах обмеженого членства, а Великобританія також не визнала за потрібне вступати до зони євро;
- Данія і Швеція після проведення референдумів також вирішили зберегти національні валюти;
- Норвегія, Ісландія, Швейцарія і Ліхтенштейн не є членами ЄС, однак входять до Шенгенської зони.

Відмінності в наявності й стані ресурсного потенціалу, структурі, темпах і рівнях економічного розвитку привели до виникнення в межах ЄС

двох груп країн – економічно сильних (Німеччина, Франція, Італія, Великобританія) і відносно слабких економічно (Ірландія, Іспанія, Португалія, Греція).

Найбільші диспропорції в межах національних економік є властивими Італії (високорозвинена північ і менш розвинутий південь), Великобританії (відносна економічна відсталість Північної Ірландії й Уельсу), Франції, Іспанії, Португалії.

Функціонування ЄС як інтеграційного об'єднання з єдиною наднаціональною системою керування породжує групу нових суперечностей: диспропорції ринкової і регульованої сфер; суперечності між національними й наднаціональними органами тощо. Зокрема, незважаючи на декларовану демократизацію процесу вироблення й прийняття рішень на засадах компромісу й консенсусу, актуальними для ЄС залишаються такі проблеми інституціональної інтеграції, як демократичний контроль над політикою ЄС, розподіл повноважень і функцій між органами ЄС, політика щодо прийняття нових членів.

Зовнішні суперечності розвитку західноєвропейської інтеграції виникають від час взаємодії факторів регіональної і глобальної інтернаціоналізації. З одного боку, розширення ринку ЄС є ключовим інтеграційним фактором як на макро-, так і на мікроекономічному, корпоративному рівні, з іншого – більшість західноєвропейських корпорацій технологічно й фінансово пов'язані з американськими і японськими ТНК, які нарівні зі своїми національними інтересами реалізують також інтереси атлантичної і тихоокеанської інтеграції.

Європейський союз – найуспішніша сьогодні регіональна організація. Прогрес ЄС на шляху до економічної інтеграції став основою трансформації його на центр залучення для всіх інших країн і об'єднань, які бажають укласти довготермінові відносини різного рівня – від отримання привілеїв у торгівлі до вступу.

Відносини з країнами Середземномор'я ЄС розглядає як «особливі», які містять угоди із співробітництва, можливі угоди про повноправне членство, а також угоди про вільну торгівлю. Відносно Росії й України ці угоди містять лише положення про проведення переговорів щодо створення двосторонньої зони вільної торгівлі. Отже, ЄС на сьогодні є ядром загальноєвропейської економічної інтеграції. Саме від інтеграційної політики ЄС насамперед залежить організаційне оформлення європейських інтеграційних процесів. При цьому можна виділити Європейське інтеграційне поле, на якому чітко простежуються реальні контури Європейського континентального ринку (рис. 20.2).

Розглянута в історичному контексті й динаміці з урахуванням сукупності й зовнішніх суперечностей західноєвропейська інтеграція є об'єктивно обумовленим закономірностями інтернаціоналізації поступальним процесом, що розвивається в часі й просторі, поширюючись на всі важливі сфери життєдіяльності, і має надійну інтеграційну перспективу.



Рис. 20.2

На початку XXI ст. почався новий безпрецедентний етап розширення ЄС. 2004 року відбулося п'яте розширення – приєднання до ЄС Чехії, Угорщини, Польщі, Словаччини, Словенії, Естонії, Латвії, Литви, Кіпра, Мальти. 2007 року п'яте розширення продовжилося приєднанням Болгарії і Румунії. 2013 року почалось шосте розширення – до ЄС приєдналася Хорватія.

Кількість членів ЄС збільшилася з 15 до 28 після приєднання держав Центральної і Східної Європи, а також Прибалтики. Враховуючи супутні геополітичні чинники, серйозні спостерігачі порівнюють таку подію за значущістю зі створенням самого Спільного Ринку.

Просуваючись на Схід, ЄС помітно збільшує свій ресурсний потенціал (територію – на 34 %, населення – на 29 %), перетворюється на найбільший у світі ринок з 500 млн споживачів, зберігає просторову динаміку інтеграції. Політично складається гегемонія Євросоюзу на основній частині території Європи, що надає йому вже зовсім іншої міжнародної ваги, статусу і позицій. Разом з тим реалії і наслідки розширення ЄС мають досить неоднозначний і суперечливий вигляд.

Нове розширення ЄС має вигляд вже не злиття, а швидше поглинання Євросоюзом чергової партії держав, що приєднуються. Не випадково деякі спостерігачі спеціально застерігають його лідерів від імперських амбіцій, входження в роль метрополії Європи. Щоб не мати вигляду колонізатора, вважають вони, – Євросоюз не повинен створювати

враження, що приєднання означає просте копіювання в цих країнах правопорядку, політики і структури Співтовариства, і від самотності, яка склалася в іншій Європі, не залишиться нічого, що заслуговує на збереження.

Зараз чотири країни мають статус кандидата на приєднання до ЄС: Македонія (з 2004 р.), Сербія (з 2009 р.), Туреччина (з 1987 р.) і Чорногорія (з 2008 р.). При цьому Македонія й Сербія ще не почали переговорів щодо приєднання. Держави Західних Балкан підписали Угоду про стабілізацію й асоціацію, яка зазвичай передуює поданню заяви на членство і вже набула чинності для Албанії, Македонії й Чорногорії. Албанія подала заяву 2009 р., але Європейська комісія ще не ухвалила її. Слід зазначити, що Чорногорія є другою після Хорватії за рівнем відповідності Копенгагенським критеріям і згідно з висновками експертів може вступити до ЄС до 2014 року. Ісландія подала заявку 2009 р., але в травні 2013 року новий ісландський уряд ухвалив рішення щодо заморожування переговорів про вступ країни до ЄС.

Деякі чиновники Європейської Комісії і уряду вважали, що майбутнє розширення Євросоюзу дуже схоже на попередні і не потребує спеціальних домовленостей. Накопичений за останні роки досвід розвитку європейських країн виявив недалекоглядність цих уявлень. Той факт, що нові члени – країни з перехідною економікою, автоматично збільшує кількість спірних питань. Нові члени набагато бідніші, ніж теперішні. Отже, нове розширення має розглядатися як «інтеграція для розвитку». Нові угоди щодо прийняття до ЄС мають містити такі питання, як інтеграційні фонди, соціальна політика і політика з питань охорони навколишнього середовища. Має бути обумовлено й періоди переходу, які допоможуть новим членам швидко зменшити розрив між їхнім рівнем розвитку і рівнем розвитку теперішніх членів.

Прийняття до ЄС не повинно перетворитись на односторонній диктат, який зобов'язані прийняти нові країни. Це – процес партнерства, у якому мають враховуватись інтереси і прагнення країн, що вступають до ЄС. Новий процес прийняття потребує інституційних змін набагато більш масштабних, аніж було необхідно раніше. Потрібен відносно тривалий перехідний період, щоб здійснити ці зміни і забезпечити конкурентоспроможність країн-претендентів. Дійсні члени ЄС повинні допомагати претендентам під час вступу до Союзу і не створювати зайвих перешкод для процедури, яка буде значним внеском у єдність і благополуччя Європи.

## **20.2. Європейська асоціація вільної торгівлі**

Європейську асоціацію вільної торгівлі (ЄАВТ) було утворено Австрією, Великобританією, Данією, Норвегією, Португалією, Швейцарією, Швецією 1960 р. на Стокгольмській конференції. До ЄАВТ 1970 р. вступила Ісландія, 1986 р. – Фінляндія, яка з 1961 р. була її асоційованим

членом. Ліхтенштейн приєднався до ЄАВТ 1991 р., до цього його інтереси представляла Швейцарія. У зв'язку зі вступом до ЄС з ЄАВТ вийшли Великобританія, Данія (1973 р.), Португалія (1986 р.), Фінляндія (1995 р.), Австрія (1995 р.) і Швеція (1995 р.).

Як типова зона вільної торгівлі ЄАВТ у теперішньому її складі (Ісландія, Норвегія, Швейцарія, Ліхтенштейн) вирішує такі основні завдання:

- забезпечення вільної торгівлі промисловими товарами; з 1967 р. було знято мита й кількісні обмеження у взаємній торгівлі; у торгівлі з іншими країнами діють національні тарифи членів ЄАВТ; після скасування мит і кількісних обмежень пріоритетним для ЄАВТ стає вирішення проблеми усунення нетарифних бар'єрів завдяки взаємному визначенню технічних випробувань і контролю (з 1984 р.), припиненню дублювання технічних випробувань і сертифікації товарів (з 1988 р.);

- спільне вирішення економічних, науково-технічних проблем, розвиток зони активності й забезпечення повної зайнятості;

- створення умов для якомога повнішого використання ресурсів, сприяння підвищенню продуктивності праці;

- посилення координації торговельно-політичних курсів спільно з ЄС і в межах ГАТТ/СОТ і ОЕСР.

На відміну від Європейського союзу Європейська асоціація вільної торгівлі є регіональним інтеграційним об'єднанням зі збереженням суверенітету країн-учасниць без органів наднаціонального регулювання. Угодами в межах ЄАВТ передбачається мінімальна координація цілей і принципів господарської політики країн-учасниць шляхом консультування з ключових економічних, фінансових і соціальних питань та контролю параметрів вільної торгівлі. Важливою особливістю ЄАВТ є те, що режим вільної торгівлі не поширюється на сільськогосподарські товари з огляду на відмінності в структурі сільськогосподарського виробництва й торгівлі країн-учасниць, розміщення багатьох джерел та ринків збуту за межами ЄАВТ. Регулювання торгівлі сільськогосподарськими товарами здійснюється через тарифні пільги, які зафіксовано відповідними двосторонніми угодами, що автоматично поширюються і на всіх інших членів асоціації.

Слід ще раз зазначити, що з 1972 р. країни ЄАВТ і ЄС функціонують майже в режимі вільної торгівлі, а з 1992 р. поглиблюються їхні торговельно-економічні зв'язки у межах європейського простору. На сьогодні ЄАВТ фактично переживає період розпаду у зв'язку з бажанням країн-членів ЄАВТ приєднатися до Європейського Союзу.

## 21. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

### 21.1. Глобалізаційні процеси в міжнародній економіці

**Глобалізація** (globalization) – це економічний процес об'єднання національних економік переважної кількості країн в єдиний світовий простір. Єдина ринкова економічна система поступово розповсюджується на економіки багатьох країн і регулюється суворими неоліберальними принципами.

Світовий розвиток останньої чверті двадцятого сторіччя відбувався під впливом глобалізації. Її економічна складова пов'язана насамперед з міжнародним рухом інвестицій, технологій, робочої сили, інтелектуальних і фінансових ресурсів.

Серед найголовніших характеристик глобалізації є взаємозалежність національних економік, поглиблення міжнародного поділу праці. Однак у світі зростає загроза глобальної ядерної катастрофи, настання парникового ефекту, втручання генної інженерії у природний розвиток людини, клонування тощо. Тому унаслідок цього окремі країни поступово передають частину своїх функцій як суб'єктів міжнародних відносин у сферу відповідальності наднаціональних органів.

З роками збільшується кількість країн, які втягуються в процес глобалізації. На сьогодні спостерігається тенденція формування глобальної цивілізації зі спільними уподобаннями, цінностями й спільною суспільною свідомістю. Зароджуються основи міжнародного громадянського суспільства. Особливо помітною стає глобалізація економічного розвитку, де вирішальне значення мають кілька міжнародних організацій: Міжнародний Валютний Фонд (МВФ), Світовий Банк, Конференція ООН з торгівлі й розвитку (ЮНКТАД), Продовольча й сільськогосподарська організація Об'єднаних Націй (ФАО), Міжнародна Організація Праці (МОП), Світова Організація Торгівлі (СОТ), а також країни «великої сімки» і близько 60 регіональних організацій на всіх континентах.

Активізація процесу глобалізації відбувається суперечливо за характером впливу як на національні економіки, так і на сучасне світове господарство. З одного боку, глобалізація значно розширює можливості окремих країн з оптимізації використання різних ресурсів, їх більш глибокої участі в системі міжнародного поділу праці, а з іншого – глобальні процеси значно загострюють конкурентну боротьбу, що становить реальну загрозу для економічно слабких країн.

Під час глобалізації економічного розвитку перевагу отримують галузі обробної і переробної промисловості. Сюди в основному здійснюється й міжнародна міграція капіталу і кваліфікованої робочої сили. Водночас інші галузі відчувають гострий дефіцит ресурсів, посилюється їхній депресивний стан (наприклад, вугільна промисловість).



Характерним для глобалізації економічного розвитку є процес деіндустріалізації країн, а саме розвиток сервісу, сучасних інформаційних технологій, поступовий перехід до неоекономіки, постіндустріальних форм цивілізаційного розвитку.

Найбільшу віддачу від глобалізації отримують промислово розвинені країни. Цьому сприяють міжнародна торгівля, доступ до зарубіжних джерел ресурсів, імміграція кваліфікованих працівників з інших країн.

Процес глобалізації економічного розвитку має багаторівневу, ієрархічну систему. Світовий рівень глобалізації визначається економічною взаємозалежністю країн і регіонів, що зростає. Глобалізація на рівні країни вимірюється такими показниками, як відкритість економіки, частка зовнішньоторговельного обігу у валовому внутрішньому продукті, обсяг зарубіжних інвестицій, характер здійснення міжнародних платежів.

Розгортання процесу глобалізації відбувається у певних організаційних формах, які здебільшого виявляються у збільшенні обсягів і диверсифікації структури міжнародної торгівлі, а також міжнародних прямих і портфельних інвестицій, інтенсифікації міграції робочої сили, активізації використання знань, технологій, сучасного менеджменту тощо.

Одним із найяскравіших проявів процесу глобалізації є інтенсивне збільшення останнім часом світового фінансового ринку і міжнародних фінансових потоків. Поштовхом до цього стала суттєва лібералізація валютних ринків і валютного регулювання. З метою подальшого зміцнення цього напрямку глобалізації економічного розвитку сьогодні у світовій практиці активно впроваджується кілька важливих заходів: посилення прозорості міжнародних валютно-фінансових відносин, зміцнення банківської і фінансової систем, активація залучення приватного капіталу, лібералізація законодавства у фінансовій сфері, модернізація світового фінансового ринку.

Однією з форм глобалізації економічного розвитку є формування й розвиток багатонаціонального підприємництва на основі значного розширення і диверсифікації діяльності транснаціональних корпорацій, які сьогодні контролюють майже половину міжнародної торгівлі готовими виробами, близько 30 % торгівлі послугами, 80 % посівних площ, які використовуються для виробництва сільськогосподарської сировини на експорт. На них припадає близько 7 % міжнародного технологічного обміну, «ноу-хау», патентів, ліцензій. Головними мотивами такої бурхливої діяльності транснаціональних компаній є, по-перше, значне розширення світового ринку шляхом розвитку горизонтальної і вертикальної інтеграції; по-друге, суттєве зменшення витрат на виготовлення товарів і послуг завдяки зростанню масштабів виробництва й залученню дешевої сировини і робочої сили; по-третє, контролювання міжнародного руху технологічних інновацій.

Особливістю глобалізації характеризуються транснаціональні корпорації у складі головного підприємства й підпорядкованих йому філій і

відособлених виробництв в інших країнах. Головне підприємство об'єднує в єдиному технологічному, організаційному й фінансовому режимі процес виробництва продукції, менеджмент, наукові й технологічні дослідження та інші елементи стратегічної діяльності. Характерними для транснаціональних корпорацій є розвиток і поглиблення внутрішньофірмової торгівлі у вигляді поставок комплектування й напівфабрикатів з філій до головного підприємства або обміну високоспеціалізованими кінцевими виробами.

Ще одним виявом глобалізації економічного розвитку є створення стратегічних альянсів на основі формування системи постійних зв'язків між багатьма спорідненими підприємствами різних країн. Членами альянсів є переважно великі компанії, але сюди можуть входити і підприємства й організації, що не є чутливими до масштабів виробництва. Значну частину стратегічних альянсів зосереджено у сфері наукових досліджень і технологічних розробок. У виробництві комп'ютерів, телекомунікаційних систем, наприклад, спільну участь беруть великі американські, європейські і японські компанії, що створюють потужні ринкові структури, які домінують на відповідних ринках.

Особливим чинником і показником глобалізації є робоча сила. Як і інші чинники будь-якої діяльності, вона і раніше мігрувала із країни в країну, а лише наприкінці двадцятого сторіччя обсяги й інтенсивність цих міграційних потоків стали свідченням дійсно глобальних масштабів такого процесу.

Міжнародна міграція робочої сили є одним із найбільш суперечливих чинників у системі сучасного світового економічного розвитку. З одного боку, спостерігається збільшення її обсягів і впливу на економічний розвиток окремих країн і регіонів. З іншого ж боку, події дев'яностих років двадцятого сторіччя, пов'язані з розпадом колишніх СРСР і Югославії і створенням єдиного європейського економічного й валютного союзу, призвели до запровадження жорсткого імміграційного законодавства, яке пригальмувало розвиток міграційних процесів у світі. Іншим стримувальним чинником тут є переважний попит на зарубіжну висококваліфіковану робочу силу.

Саме цей момент є предметом особливої зацікавленості підприємств і організацій у промислово розвинених країнах, які всіляко сприяють вільному пересуванню її з країни до країни для ліквідації власного дефіциту в такій робочій силі. З огляду на це можна говорити, що сьогодні формуються передумови для розвитку глобального ринку «людського капіталу», тобто високоосвіченої робочої сили.

Таким чином, глобалізація економічного розвитку є однією з визначальних характеристик сучасної цивілізації, що охоплює майже всі чинники й умови господарського життя, усі галузі економіки й основні суб'єкти господарювання. Сьогодні усі країни світу, але різною мірою, є причетними до процесу глобалізації. Міжнародні економічні організації –

це інституції, що сприяють поглибленню міжнародної економічної інтеграції і прискоренню процесу глобалізації у сучасних умовах. Серед них найвпливовішими є Світова Організація Торгівлі (СОТ), Міжнародний Валютний Фонд (МВФ), Світовий Банк (СБ), Європейський Банк Реконструкції і Розвитку (ЄБРР):

*Світова Організація Торгівлі (СОТ).* Її учасниками на сьогодні є близько 150 країн. 2008 року членом СОТ стала Україна. СОТ виконує такі функції: спостерігає за торговельною політикою своїх учасників, контролює виконання ними торговельних угод, організовує торговельні перемовини, розв'язує суперечки між країнами-членами СОТ.

Діяльність СОТ створює сприятливі умови для міжнародного обміну товарами й послугами. Головними принципами її діяльності є недискримінація і гласність (прозорість). Недискримінація стосується, по-перше, взаємин між діловими партнерами, по-друге, обов'язкового застосування режиму найбільшого сприйняття для всіх членів організації. СОТ декларує неприпустимість дискримінації іноземних товарів відносно вітчизняних після розмитнення імпорту. За принципом гласності передбачається зобов'язання у повному обсязі інформувати всі країни-учасниці об'єднання про свою торговельну політику.

Головним напрямом діяльності СОТ є лібералізація міжнародної торгівлі шляхом ліквідації торговельних бар'єрів між країнами. Перш за все це стосується усунення нетарифних бар'єрів і зниження митних тарифів. СОТ також впроваджує правила, що регулюють діяльність країн-учасниць з підтримки національного товаровиробника.

*Міжнародний Валютний Фонд (МВФ)* створено 1947 року, штаб-квартира – у Вашингтоні. Членами МВФ на сьогодні є майже всі країни світу (біля двохсот). Україна стала членом МВФ 1992 року. Фонд має статус спеціалізованої установи ООН. Головними завданнями його є такі:

- сприяння розвитку зовнішньої торгівлі й фінансового співробітництва країн-учасниць фонду;
- підтримка рівноваги платіжних балансів країн-учасниць фонду, їхнього паритету.

Ресурси МВФ формуються із внесків країн-членів цієї організації. Квота на внески визначається функцією, яку країна-учасник виконує в міжнародній торгівлі та інших формах міжнародних економічних відносин. Квота переглядається кожні п'ять років. МВФ – організація акціонерного типу. Кількість голосів у керівництві залежить від розміру внеску країни-учасниці. На сьогодні більшість голосів належить країнам, що є найсильнішими економічно. Керують МВФ рада керівників (вищий орган), директорат і секретаріат. Рада керівників вирішує найважливіші питання діяльності фонду (прийняття нових членів, перегляд квот країн-учасниць тощо). Членами ради є керівники центральних банків держав-членів МВФ. Директорат – виконавчий орган, який вирішує поточні справи діяльності організації.

*Міжнародний Банк Реконструкції і Розвитку (МБРР)* є найважливішою ланкою світової валютної системи, його створено 1944 року, штаб-квартира знаходиться у Вашингтоні. Спочатку його було призначено для надання довготермінових кредитів на відновлення економіки країн, які постраждали під час Другої світової війни, а також гарантування міжнародних приватних позик.

У сучасних умовах діяльність МБРР здійснюється у тих самих напрямках, що й діяльність МВФ і спеціалізується на довготермінових кредитах, які сприяють структурним зрушенням в економіці країн, яким надаються кредити, визначає призначення цих кредитів, контролює їх використання, стимулює розвиток світової економіки й національних економік країн-членів банку, приватних інвестицій у зарубіжних країнах, сприяє розвитку міжнародних економічних зв'язків. МБРР – теж організація акціонерного типу, її капітал формується із внесків країн-членів МБРР, а також позикового капіталу. Членом цього банку може бути тільки країна-член МВФ, оскільки вся діяльність МБРР координується з МВФ. Україна, як член МВФ, також входить до складу МБРР.

У зв'язку з економічними кризами у світовому господарстві, що спостерігалися протягом останніх десятиліть, особливого значення набула «Велика двадцятка», «Група двадцяти», або G-20, яка є групою міністрів фінансів і керівників центральних банків 20 економік: 19 з найбільших економік світу і Європейського Союзу. Економіка G-20 становить 90 % світового ВВП, тут здійснюється 80 % світової торгівлі (включаючи внутрішню торгівлю у ЄС) і в цих країнах проживає дві третини населення світу.

Рішення про організацію «Групи двадцяти» було прийнято 1999 р. на зустрічі міністрів фінансів і голів центральних банків країн «Групи восьми» у Вашингтоні. Ідея створення «Групи двадцяти» обумовлена прийнятим на зустрічі лідерів «великої вісімки» 1999 року в Кельні рішенням установити «неформальний механізм для діалогу з ключових питань економічної і фінансової політики між системотвірними країнами світу з метою досягнення стабільного й стійкого зростання світової економіки на благо всіх країн».

На засновницькій конференції міністрів фінансів і керівників центральних банків «Групи двадцяти», що відбулася у грудні 1999 р. в Берліні, визначено, що «Група двадцяти» є неформальною організацією, яка об'єднує країни з різних регіонів світу і з різним рівнем господарського розвитку, а також провідні міжнародні фінансові організації на основі зацікавленості в колективному вирішенні найважливіших світових економічних і фінансових проблем. Членами «Великої двадцятки» є Австралія, Аргентина, Бразилія, Великобританія, Індія, Індонезія, Італія, Канада, Китай, Корея, Мексика, Німеччина, ПАР, Росія, Саудівська Аравія, США, Туреччина, Франція, Японія і Європейський союз. Постійними учасниками зустрічей «Великої двадцятки» є МВФ, Європейський

центральний банк і Світовий банк.

Одним із свіжих прикладів міжнародної співпраці країн є Мексиканський саміт G-20 – 7-й саміт лідерів країн "Групи 20", що відбувся 2012 року в мексиканському Лос-Кабосі. Цей саміт було присвячено другій хвилі розвитку світової економічної кризи, основну увагу приділено економічним питанням, особливо європейській борговій кризі, завдання боротьби з якою поклали на ЄС.

Саміт проводився на тлі сильної нестабільності й великої кількості факторів невизначеності у світовій економіці. «Велика двадцятка» домовилася про збільшення резервів Міжнародного валютного фонду більш ніж на 450 млрд дол. На думку політичного оглядача РІА Новини Дмитра Косирева, підсумки саміту можна охарактеризувати фразою: «починаючи з Лос-Кабоса, світові лідери почали погоджуватися, що хоча здоров'я фінансового сектору – це важливо, але економічне зростання, напевно, є більш важливим». Як впливає з комюніке, кожна економіка може робити все, що вважає за потрібне, для досягнення своїх внутрішніх цілей, але зобов'язується при цьому мінімізувати збиток від цих заходів для інших країн.

Розрізняють два аспекти глобалізації: високо- і низькотехнологічний. Процес глобалізації складається з трьох взаємозв'язаних компонентів:

- міжнародний поділ праці;
- міжнародне виробництво;
- політичні відносини.

Процес глобалізації характеризує збільшення взаємозалежності економік різних країн, цілісність і єдність світового господарства, посилення відкритості національних ринків, поглиблення міжнародного поділу й кооперації праці.

Розгалуженість світових інформаційно-комунікативних мереж завдяки впровадженню новітніх технологій, систем електронного цифрового зв'язку дає змогу втручатися в процес функціонування інституціональних одиниць поза державним контролем конкретно взятої країни.

Суттєво на глобалізаційні процеси впливають «нові індустріальні країни» Азії та окремі держави Латинської Америки. Розвивається тенденція до формування глобальної цивілізації зі спільними уподобаннями, цінностями. Зароджуються основи міжнародного громадянського суспільства.

Основними вважаються такі напрями розвитку глобалізації: промисловий, культурний, соціальний, політичний, фінансовий (грошовий), економічний, інформаційний, технологічний і технічний.

## **21.2. Антиглобалізаційні процеси**

Антиглобалізація – це певною мірою протистояння процесу глобалізації. Зазвичай представники цього руху не мають за мету

радикальну боротьбу проти глобалізації. Основну протидію зосереджено на негативних наслідках глобалізації. Характерними рисами антиглобалізації є інтернаціоналізм класової структури, масовість акцій, поєднання методів діалогу й громадянської непокори владі. Методом протидії може бути застереження керівників високого рівня від дій, що призводять до екологічних катастроф, політичної нестабільності, розшарування й розпаду суспільства.

Антиглобалісти використовують різні методи боротьби:

- силові, пропагандистські;
- мирні демонстрації;
- високотехнологічні.

До основних цілей, яких добиваються антиглобалісти, належать: протидія змішуванню національних культур; збереження ідентичності кожної нації (мова, фольклор та ін.); перешкоджання поширенню впливу транснаціональних і багатонаціональних компаній; протидія діяльності міжнародних організацій (МВФ, СОТ, СБ тощо).

Завданням антиглобалістів є перехід до більш справедливої, на їх думку, моделі суспільного устрою. Діяльність антиглобалістів спрямовано на створення ускладнень при проведенні зустрічей на вищому рівні, бойкот діяльності окремих ТНК (можливе нанесення шкоди їхньому майну); існують спроби анулювання наднаціональних організацій.

Основними цінностями антиглобалістів є справедливість, солідарність, демократія, економічні й соціальні права, самоврядування, екологічно чисте навколишнє середовище. Хоча не виключається використання масових заходів під прикриттям антиглобалістів з метою відстоювання певних інтересів окремих осіб, ведення конкурентної боротьби, сприяння діяльності транснаціональним компаніям.

### **21.3. Економічна складова сталого розвитку**

Концепція сталого розвитку містить три складові: економічну, природоохоронну й соціальну.

Основними показниками економічної складової сталого розвитку є такі: ВВП на душу населення, розмір споживчого кошику, середня заробітна плата тощо. Під поняттям економічної складової сталого розвитку розуміється оптимальне використання обмежених ресурсів людства на Землі. Розумне обмеження споживання дає змогу зберегти той чи інший ресурс або подовжити використання цього ресурсу на певний термін.

Рівень сталого розвитку можна оцінити з допомогою відповідного індексу  $I_{cp}$  за методикою Інституту прикладного системного аналізу Національної академії наук України і Міністерства освіти і науки України. Індекс сталого розвитку вираховують як суму індексів для трьох вимірів: економічного  $I_{екв}$ , екологічного  $I_{ев}$  і соціального  $I_{св}$  з відповідними ваговими

коефіцієнтами. Економічна складова сталого розвитку формується в індексі економічного виміру, який складається з індексу конкурентоспроможності (3 індикатори, 47 наборів даних) та індексу економічної свободи (10 індикаторів, 50 наборів даних).

Індекс конкурентоспроможності формується з індикаторів технологічного розвитку країни, громадських інститутів і макроекономічного середовища. При розрахунках індикаторів використовують такі набори даних: стан трансферту технологій; інноваційний розвиток країн; рівень розвитку інформаційно-комунікаційних технологій; рівень видатків країни на дослідження й розробки; обсяги іноземних інвестицій тощо. Індекс економічної свободи містить індикатори торговельної політики країни, потоків капіталів та іноземних інвестицій, політики формування цін, оплати праці тощо.

У процесі сталого економічного розвитку технологічний фактор є одним із визначальних. За показниками діяльності можна визначити три чітко окреслені центри технологічної активності: Європа, Східна Азія й Північна Америка.

До десятки ключових технологічно-інноваційних країн належать США, Японія, Тайвань, Швейцарія, Швеція, Ізраїль, Фінляндія, Німеччина, Канада, Данія. За рівнем експорту високотехнологічних товарів до першої десятки належать Філіппіни, Сінгапур, Малайзія, Ірландія, Південна Корея, США, Великобританія, Тайланд, Нідерланди, Угорщина.

## 22. ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ У СВІТОВУ ЕКОНОМІКУ

### 22.1. Економіка України в міжнародному поділі праці

У міжнародному поділі праці Україна вирізняється насамперед сировинними, капітало- й матеріаломісткими галузями (добувна промисловість, сільське господарство, галузі, що розвиваються на їх базі), а тому структура її експорту складається з сировинних товарів і продукції первинної переробки.

Основою експорту є чорні метали і вироби з них (прокат, труби), продукція хімічної галузі й пов'язаних з нею галузей промисловості (азотні добрива, продукти неорганічної хімії), мінеральні продукти (залізна й марганцева руда, концентрати, вугілля, цемент та інші будівельні матеріали, сіль тощо), сільськогосподарські й продовольчі товари (цукор і вироби з нього, зерно, олія, м'ясо, молоко і молокопродукти). Експорт машин, устаткування і транспортних засобів становить менше 13 % від загального обсягу.

Основою імпорتنих надходжень є мінеральні продукти, насамперед паливо (природний газ, вугілля, нафта й продукти її переганяння), машини, устаткування й транспортні засоби. До України завозиться продукція хімічної, фармацевтичної, харчової і легкої, деревообробної й целюлозно-паперової галузей.

За методикою Держкомстату України розрізняють такі сектори промисловості: добувна (дві складові); переробна (16 складових); виробництво й розподіл електроенергії, газу і води.

Товарна структура експорту (на 2012 р.) має такий вигляд: готові харчові продукти, жири й олії – 11,2 %; продукція хімічної і пов'язаних з нею галузей промисловості – 7,4 %; засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби – 8,7 %; механічне обладнання, машини й механізми – 10,2 %; мінеральні продукти – 11,1 %; продукти рослинного походження – 13,4 %; недорогоцінні метали й вироби з них – 27,5 %; інше – 10,6 %.

Товарна структура імпорту (на 2012 р.): полімерні матеріали, пластмаси й каучук – 5,3 %; недорогоцінні метали й вироби з них – 6,2 %; засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби – 9,6 %; продукція хімічної та інших галузей промисловості, пов'язаних з нею, – 10,2 %; механічне обладнання, машини й механізми – 15,6 %; мінеральні продукти – 32,7 %; інше – 20,4 %.

Географічна структура експорту (на 2012 р.): до країн СНД експортується 50,2 % товарів від загального обсягу, з них до Російської Федерації – 20,4 %; Європи – 20,2 %; Азії – 20,5 %; Африки – 6,5 %; Америки – 3,0 %; Австралії й Океанії – 0,1 %. Друге місце після РФ за обсягами експорту України посідає Туреччина – 5,3 %, потім Єгипет – 4,2 %, Польща – 3,7 %, Італія – 3,6 %, Казахстан – 3,6 %, Індія – 3,3 %,



Білорусь – 3,3 %.

Географічна структура імпорту (на 2012 р.): країни СНД імпортують до України 55,2 % товарів від загального обсягу, з них Російська Федерація – 24,5 %; Європа – 24,6 %; Азія – 15,3 %; Африка – 0,8 %; Америка – 4,0 %; Австралія й Океанія – 0,2 %. До найбільших країн-імпортерів окрім РФ належать Китай – 9,3 %, Німеччина – 8 %, Білорусь – 6 %, Польща – 4,2 %, США – 3,4 %.

## 22.2. Інтеграція України в сучасну світогосподарську систему

Безпосередня й активна участь України в сучасних інтеграційних процесах об'єктивно зумовлена перевагами міжнародного поділу праці, а також потребою подолати штучну відокремленість нашої держави від світового господарства, до якої призвели односторонній її розвиток у межах високоспеціалізованих СРСР і РЕВ, деформовані зовнішньоекономічна політика й механізми зовнішньоекономічної діяльності, нерозвинені товарно-грошові відносини й національні ринки товарів, послуг, праці й капіталу.

Для ефективної й організаційно досконалої інтеграції України в сучасне світове господарство необхідні певні політико-правові, економічні, соціально-культурні й інфраструктурні передумови.

Основні політико-правові передумови інтеграції:

- політичне визначення України;
- забезпечення територіальної цілісності й створення адекватної системи національної безпеки;
- безумовне виконання міжнародних зобов'язань, особливо у сфері прав людини; запровадження прийнятної форми громадянства;
- перегляд існуючої практики політичних зв'язків із державами колишнього СРСР;
- пряма участь у регіональних і глобальних політичних процесах;
- формування відповідного законодавства й вироблення ефективних механізмів та інструментарію його виконання.

Економічні передумови інтеграції формуються завдяки таким чинникам:

- економічне й інституційне забезпечення суверенітету;
- оцінювання економічного потенціалу й напрямів структурної перебудови;
- розроблення й реалізація обґрунтованої програми переходу до ринкових відносин з пріоритетом соціального захисту населення;
- оцінювання експортного потенціалу, вироблення експортно-імпоротної стратегії і адекватного механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності;

- запровадження національної грошової одиниці з включенням її до системи міжнародних розрахунків;
- розв'язання проблеми зовнішньої заборгованості шляхом відповідних переговорних процесів.

Основні соціально-культурні передумови інтеграції:

- відродження й 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 мешкають в інших країнах.

Формування інфраструктурних передумов пов'язане насамперед з таким:

- розвиток 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.

Формуючи інтеграційну стратегію і тактику, слід враховувати особливості України як потенційної учасниці міжнародних економічних об'єднань:

- відсутність досвіду державності, необхідність здобуття справжнього суверенітету;
- нерозробленість політико-правових регуляторів та інструментів;
- нерозвиненість ринкових відносин;
- запас соціальної витримки населення, який вичерпується.

Значно впливають на інтеграційну мотивацію і політику України такі чинники:

- збіг періодів дезінтеграційних та інтеграційних процесів;
- розміщення в регіоні, що характеризується інтеграцією високого рівня;
- конкурентоспроможність відносно країн Східної Європи з аналогічними інтересами;
- негативний досвід інтеграції в межах СРСР і РЕВ.

Інтеграція України у світове господарство може проходити різними, але водночас взаємозв'язаними шляхами:

- через активну й ліберальну зовнішньоекономічну політику; завдяки формуванню середовища, сприятливого для зарубіжного підприємництва й інвестування, і транснаціоналізації високомонополізованих підприємств;
- через укладення двосторонніх міждержавних економічних угод та участь у багатосторонніх міжурядових переговорах; завдяки інтенсифікації східноєвропейських інтеграційних процесів і формуванню передумов інтеграції в західноєвропейські інтеграційні структури.

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 й реалізація відповідної довготермінової програми. Така програма має, по-перше, враховувати сучасний соціально-економічний стан та особливості України; по-друге, бути адаптованою до зовнішнього ринкового середовища, що еволюціонує; по-третє, спиратися на досвід інших постсоціалістичних країн при інтеграції у світове господарство.

Важливе значення має такий довготерміновий фактор, як структурна перебудова національної економіки, яку орієнтовано на сучасні техніко-технологічні, економічні, екологічні й соціальні стандарти. Деформована структура національної економіки не відповідає критеріям суверенного розвитку України з огляду як на оптимальні пропозиції самозабезпечення й зовнішньоекономічної спеціалізації, так і на науково-технологічні, соціальні й особливо екологічні позиції. Існує багато негативних проблем, пов'язаних зі структурою економіки України:

- велика питома вага фізично й морально застарілої техніки в складі основних виробничих фондів (понад 60 %);

- диспропорції в системі самозабезпечення основних галузей життєдіяльності країни (майже повна зовнішня паливно-енергетична залежність; задоволення потреби в електротехнічних і кабельних виробках, продукції текстильної, целюлозно-паперової і медичної промисловості лише наполовину; відсутність виробництва каучуків, деяких продуктів органічного синтезу, устаткування для легкої промисловості, переробних галузей агропромислового комплексу тощо;

- незбалансованість галузевої структури промисловості з огляду на її соціальну орієнтацію (потенціал промисловості на 90 % формують важкі галузі; питома вага виробництва предметів споживання становить близько 30 %, тоді як у розвинених країнах вона досягає 50–60 %).

Включення України до будь-яких інтеграційних об'єднань у такому становищі, без чіткого бачення перспектив структурної реорганізації може призвести не лише до консервації, але й до посилення негативних тенденцій у всіх галузях національної економіки. 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:

- науково-технічне й технологічне оновлення виробництва із забезпеченням його конкурентоспроможності шляхом глибокої

модернізації; зменшення ресурсомісткості завдяки ефективному використанню власних паливно-сировинних ресурсів;

- підвищення рівня внутрішньої збалансованості національної економіки для зменшення зовнішньої залежності її основних галузей завдяки формуванню системи власної міжгалузевої кооперації і забезпечення повних виробничих циклів;

- формування умов для соціально орієнтованого розвитку національної економіки завдяки цілеспрямованій трансформації її структури, забезпеченню балансу споживчого ринку і доходів населення, підвищенню мотивації до праці, фінансовій макростабілізації.

Отже, необхідною передумовою проведення ефективної інтеграційної політики України є синхронізація відповідних процесів із масштабами й темпами розвитку національної економіки під впливом внутрішньоекономічних факторів.

Дія зовнішньоекономічних факторів інтеграції обумовлена станом розвитку форм зовнішньоекономічної діяльності й умовами розвитку середовища.

Зовнішньоторговельна діяльність України в останні роки зберегла негативні довготермінові структурні тенденції в експорті й імпорті товарів і послуг:

- переважно сировинна спрямованість експорту, превалювання матеріаломісткого обладнання в експорті продукції машинобудування;

- нераціональність товарної структури імпорту;

- деформована географічна структура експорту й імпорту, аж до монопольної залежності від окремих країн;

- вкрай нерівномірне розміщення експортного потенціалу України.

На зовнішню торгівлю впливали й такі несприятливі фактори:

- неконкурентоспроможність більшості підприємств, товарів у якісно нових умовах зовнішньої торгівлі;

- велика зовнішня заборгованість, яка пов'язана у тому числі з експортно-імпортною діяльністю останніми роками;

- відсутність власної національної валюти і неможливість ефективного валютного контролю;

- недієва система митного контролю;

- нерегульованість торговельно-економічних відносин з країнами «ближнього зарубіжжя», насамперед з Росією;

- нерозвиненість інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності, у тому числі інформаційної;

- кадрова незабезпеченість на всіх рівнях здійснення й регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Відсутність стратегічних орієнтирів, утрата державного контролю за зовнішньоекономічною діяльністю призвели до хаотичного вивезення

українських товарів; створення криміногенної обстановки навколо експорту й імпорту найефективніших груп товарів (нафта й нафтопродукти, чорні метали, продовольчі товари тощо); утрата країною валютних коштів; невиправленої конкуренції між українськими учасниками ЗЕД, у тому числі демпінгової торгівлі.

Серед зовнішньоекономічних факторів інтеграції особливої уваги варті такі, що впливають на умови міжнародної міграції робочої сили й становлення повноцінних валютних відносин.

Формуючи власну інтеграційну політику, Україна має визначитися з відповідними середньо- і довготерміновими пріоритетами, виходячи із сучасних умов ефективного функціонування національної економіки (рис. 22.1).

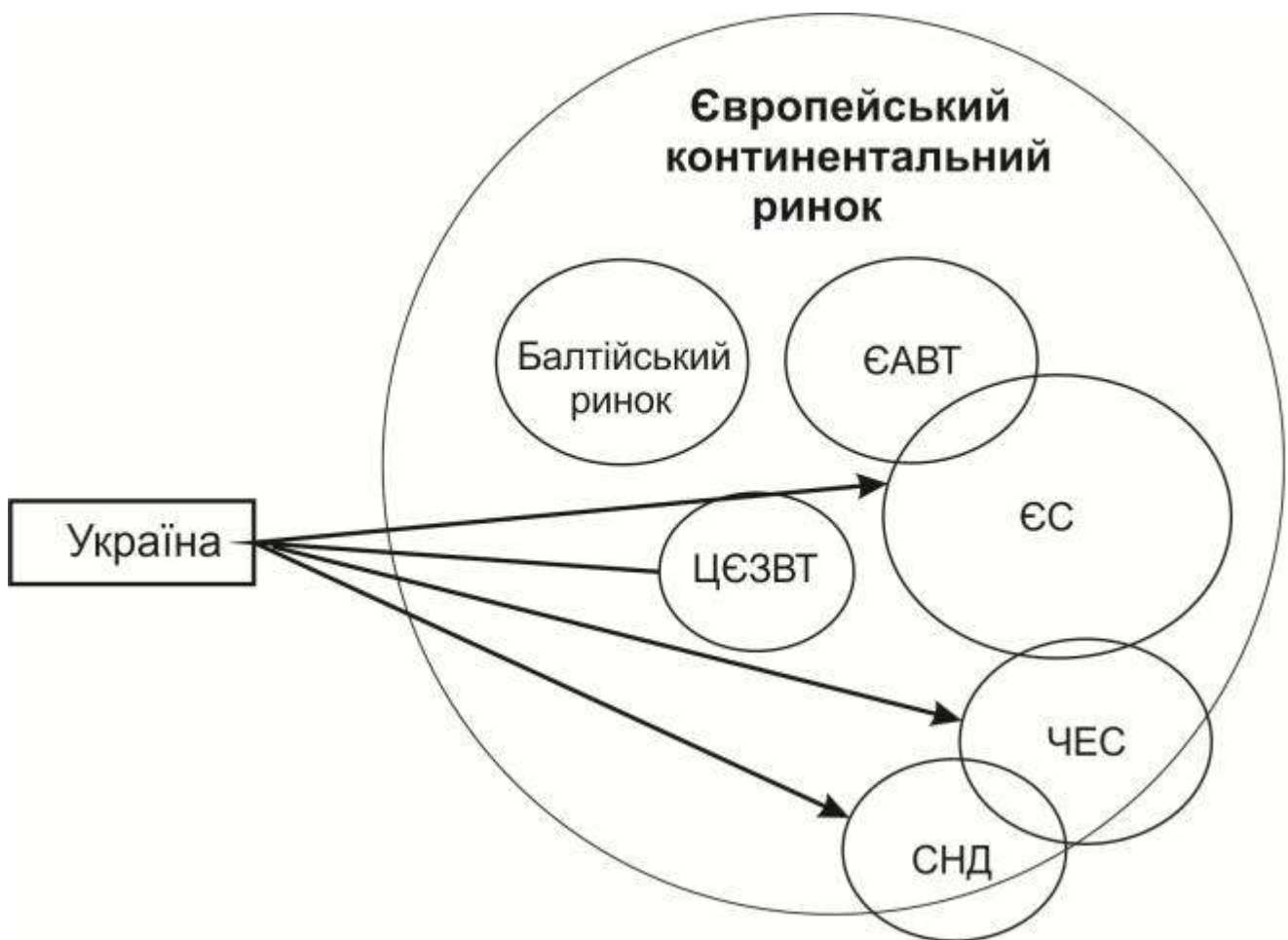


Рис. 22.1

Середньотермінові інтеграційні пріоритети знаходяться в полі двох різноспрямованих векторів. З одного боку, обережне ставлення до участі в інтеграційних об'єднаннях країн з високим рівнем наднаціонального регулювання, зумовлене особливостями України як самостійного суб'єкта

інтеграції, з другого – неможливість тривалого «позаінтеграційного» розвитку в регіоні, де масштаби й динаміку економічної інтеграції визначають не лише внутрішні, але й потужні зовнішні (глобальні) фактори.

### **22.3. Чорноморське економічне співробітництво як один із пріоритетів інтеграції України**

Ще 1987 року з початком певної децентралізації зовнішньоекономічної сфери колишнього СРСР Україна, а також окремі її регіони й міста одержали право на безпосередню участь в міжнародному економічному співробітництві.

Установлення прямих зв'язків між Україною і сусідніми державами, включення українських підприємств до розроблення крупних регіональних проектів, формування в різних областях і містах організаційних і комерційних структур стали першим кроком у напрямі до великомасштабного регіонального співробітництва.

Стосовно України причорноморське співробітництво слід розглядати у вузькому й широкому розуміннях. У вузькому має йтися про співробітництво берегових територій, які безпосередньо прилягають до Чорного моря і в господарському відношенні щільно з ними пов'язані. Цей рівень регіонального співробітництва сягає корінням у колишню прибережну й прикордонну торгівлю. У широкому ж розумінні йдеться про залучення до чорноморського співробітництва всього економічного простору України. Базисом для цього рівня регіонального співробітництва є урізноманітнення напрямів і зростання гнучкості підприємницької діяльності по всій Україні. Звичайно, на цьому рівні ще має бути розроблено й уведено в дію відповідні закони, що визначатимуть економічні механізми заохочення регіонального співробітництва.

Україна робить свій внесок у розширення й поглиблення співробітництва з ЧЕС, зокрема запропонувала створити єдиний інвестиційний простір, спільний ринок інвестиційних проектів і гармонізувати законодавства країн ЧЕС для ліквідації перепон на шляху вигідного міжнародного співробітництва. Щоб посилити довіру між країнами і створити більш сприятливий клімат у регіоні, Україна внесла пропозицію зменшити в ньому військову присутність (до того ж, ЧЕС як регіональна європейська структура має стати значним фактором безпеки в регіоні).

ЧЕС для України – це, передусім, механізм взаємодії урядових і підприємницьких структур, який має сприяти розвитку економічного співробітництва країн-учасниць у межах курсу на повноцінне входження до загальноєвропейського економічного простору.

Участь України в Чорноморському економічному співробітництві доцільно орієнтувати на досягнення таких цілей:

– диференційований розвиток двосторонніх економічних відносин з окремими країнами-членами ЧЕС. Крім стосунків з країнами СНД, членами цього об'єднання, особливого значення набувають стосунки з Туреччиною як своєрідним плацдармом для проникнення на ринки Близького Сходу і транзитною територією для альтернативного надходження нафтопродуктів в Україну, джерелом відносно дешевих і якісних товарів народного споживання й сировини для легкої промисловості України; економічні відносини з Грецією мають пріоритетне значення для виходу України на ринки ЄС, розвитку співробітництва в басейні Середземного моря;

– селективна участь у розробленні й реалізації спільних проектів ЧЕС, насамперед, у таких сферах, як екологія, наука й технології, транспортна й інформаційно-комунікаційна інфраструктури, туризм, охорона здоров'я, інвестиційна діяльність, розвиток малого й середнього бізнесу.

Стан зовнішньоекономічних і політичних взаємин України і ЧЕС є свідченням про наявність певних труднощів і негативних моментів, що гальмують подальший розвиток цих відносин. Серед них такі:

1) криза економіки України, її перехідний стан, повільні темпи економічних реформ, а також загострення внутрішньоекономічної кризи політичної напруженості в інших країнах-членах ЧЕС;

2) досить слабкий вплив економічного потенціалу ЧЕС на подолання кризових явищ у національних економіках країн-учасниць цієї організації;

3) неузгодженість дій сторін в реалізації укладених угод, їх певна декларативність, недовіра;

4) недостатнє залучення іноземного бізнесу в Україну, як і іноземних інвестицій взагалі;

5) недостатня ефективність співробітництва в межах ЧЕС, що пов'язано з наявністю територіальних претензій деяких країн до інших, і відсутність на сьогодні можливостей політичного їх урегулювання;

6) певне політичне протистояння і деяке загострення стосунків між окремими країнами (Протистояння Росії і Грузії, Росії і Туреччини, протиріччя між Туреччиною і Грецією, Азербайджаном і Вірменією та ін.).

14 лютого 2008 року у Києві під час зустрічі міністрів закордонних справ країн ЧЕС і Трійки ЄС було розпочато нову міжнародну програму – «Чорноморська синергія». Це – ініціатива Європейського Союзу, що має на меті встановити двосторонні відносини ЄС із країнами Чорноморського регіону. Пріоритетними напрямками програми є енергетика, транспорт, екологія, міграція і боротьба з транскордонною злочинністю. Партнерами ініціативи «Чорноморська синергія» є Болгарія, Румунія, Греція,

Туреччина, Росія, Вірменія, Азербайджан, Грузія, Молдова й Україна. Ініціатива реалізується завдяки спільному фінансуванню.

Двадцять років існування ЧЕС дають підстави, незважаючи на деякі скептичні голоси (у тому числі в Україні), зробити однозначний висновок про перспективи в плані дієздатності цієї порівняно молодого регіональної організації і зацікавленість України у співробітництві в її межах. Привабливість і корисність співробітництва з ЧЕС засвідчує і наявність багатьох країн-спостерігачів, і намагання інших країн стати повноправними членами.

#### **22.4. Співробітництво України з країнами-учасницями СНД**

Україна розглядає СНД як механізм багатосторонніх консультацій і переговорів, що доповнює процес формування двосторонніх взаємин між державами-учасницями Співдружності, оскільки за таких умов СНД має перспективи на існування й відповідно буде забезпечувати національні інтереси усіх країн-учасниць. Водночас Україна виступає проти надання Співдружності статусу суб'єкта міжнародного права.

Загалом же можна констатувати, що досвід існування СНД довів ефективність двосторонньої співпраці країн-учасниць у різних галузях порівняно з багатосторонньою. З огляду на це країна намагається активізувати свою функцію в СНД, налагоджуючи двостороннє співробітництво на взаємовигідній основі. Це стосується, перш за все, українсько-російських взаємин, які є стратегічно важливим і пріоритетним напрямком зовнішньої політики України.

Важливе завдання для України – не послабити співробітництва з іншими країнами, що виникли на пострадянському просторі. До таких країн на європейському континенті належить, зокрема, Молдова. З огляду на наявність численної української громади в цій державі Україна постійно прагне до розширення й поглиблення двосторонніх зв'язків зі своєю сусідкою. Свідченням цього стала активна участь України у вирішенні дністровської проблеми й укладення кількох нових угод, що значно зблизило Україну й Молдову в області економіки. Це стосується, зокрема, Декларації про основні принципи двостороннього Митного союзу та інші не менш важливі домовленості.

Пріоритетне місце у зовнішній політиці України належить Білорусі. Цей акт відображається, зокрема, на зовнішньоторговельному обсязі між двома країнами, який 2012 року становив 7,3 млрд дол. США. Україна в цілому посідає друге місце в зовнішньоторговельному обороті Білорусі. Ефективною формою зв'язків з нею стала співпраця прикордонних областей двох країн. Україна, крім того, підтримує зважений політичний



діалог з Білоруссю, у тому числі й на вищому рівні. Унаслідок цього підписано українсько-білоруський Договір про державний кордон.

Особливу увагу Україна приділяє Закавказзю. У взаєминах з Азербайджаном, Грузією і Вірменією наша держава виходить із пріоритету економічної взаємовигоди. Так, з першими двома державами пророблено й укладено перспективні тристоронні угоди про створення транспортного коридору Закавказзя – Європа. Багато важливих політичних і економічних домовленостей підписано з Вірменією (зокрема, Договір про дружбу і співробітництво, Угоду про запобігання подвійному оподаткуванню тощо). У Баку, слідом за Тбілісі і Єреваном, розпочало роботу Посольство України. Завдяки цьому наша держава посилила зв'язки з регіоном, який має особливе економічне значення для України – саме звідси надходить значна частина енергоносіїв, а невдовзі тут буде реалізовано важливі транспортні проекти, зокрема, українсько-грузинсько-азербайджанську Угоду про створення Євразійського транспортного коридору. Інтенсивніше почали розвиватися відносини з країнами Центральноазійського регіону. Зокрема, з Республікою Казахстан досягнуто важливих домовленостей щодо кооперації в галузі машинобудування, енергетичного комплексу й енергомістких виробництв. За підтримки Казахстану Україну прийнято як спостерігача до ради із взаємодії і заходів довіри в Азії (1996 р.).

Характер поглибленого, власне стратегічного, партнерства мають взаємини України з Узбекистаном, з яким було підписано кілька двосторонніх угод щодо запобігання виникненню подвійного громадянства, співробітництва в галузі митної справи, фармацевтичної промисловості тощо. При цьому особливо важливим є те, що досягнуто домовленостей щодо поставок до України з Узбекистану природного газу. З урахуванням розробки існуючих перспективних газових і нафтових родовищ на території Узбекистану ця країна може стати важливим партнером України в справі вирішення проблем енергозабезпечення. Останнє, як відомо, поки що значною мірою залежить від Туркменістану, з яким Україна намагається зберегти найкращі взаємини. Політичною базою для цього є те, що Туркменістан і Україна прагнуть затвердитися як нейтральні позаблокові держави.

Плідними складаються зв'язки з Киргизькою Республікою, з якою наша держава уклала новий основний політичний Договір і кілька двосторонніх угод економічного й правового характеру. Наведені вище моменти багато в чому визначають перспективи співробітництва України з країнами-учасницями СНД на взаємовигідній двосторонній основі.

На мікроекономічному рівні цьому мають сприяти процеси транснаціоналізації з урахуванням рівня ефективної спеціалізації і кооперації в науково-технічних і виробничих сферах різних галузей

економіки. Передбачалося, зокрема, створити майже 40 українсько-російських промислово-фінансових груп (ПФГ).

Є реальні передумови формування таких транснаціональних виробничо-технологічних комплексів:

– «Трансхром» (видобуток хромітових руд і виробництво метану й пропану);

– «Трансметалпрокат» (виробництво металопрокату й газових труб великого діаметра із захисним покриттям: Маріупольський металургійний завод, комбінат «Азовсталь», Харцизький і Новомосковський трубні заводи, металургійні заводи Новолипецька і Магнітогорська, РАТ «Газпром», Челябінський трубопрокатний завод);

– «Трансстирол» (виробництво стирольних пластиків);

– «Трансмет» (виробництво металургійної продукції);

– «Чорметпрокат» (виробництво чорних металів і прокату);

– «Трансметкорд» (виробництво металокорду);

– «Фосфорхім» (виробництво фосфорних добрив);

– «Трансмаш» (транспортне машинобудування);

– «Трансцукор» (технології вирощування цукрових буряків і виробництва цукру);

– «Транснафтотруба» (виробництво труб нафтового асортименту: Нижньодніпровський, Новомосковський, Нікопольський трубопрокатні заводи – Україна; металургійні й трубопрокатні підприємства Першоуральська, Волзька, Челябінська, Об'єднання «Минтопэнерго» – Росія).

Слід зазначити, що у світовій практиці важко знайти переконливі докази тільки значної активізації інвестування й різкого економічного зростання завдяки створенню спеціального законодавства, яке б регулювало формування великих фінансово-промислових альянсів. Однак очевидною є тенденція до об'єднання банківського капіталу й можливостей промислових підприємств з пріоритетом банків у процесі еволюційних ринкових відносин і структур. Потрібно зважити на той факт, що, використовуючи потенціал фінансової олігархії для подолання інвестиційної кризи у промисловості, держава так чи інакше має створювати умови для реалізації ініціатив великого бізнесу. З огляду на ефективну діяльність на міжнародних ринках товарів, послуг, технологій транснаціональний підхід майже не має альтернативи.

Для України доцільно було б дедалі повніше входити до міждержавних координаційних структур Економічного союзу при збереженні статусу асоційованого члена. Найбільш актуальним є створення режиму вільного руху товарів, а також формування ефективної міждержавної розрахункової системи (на основі платіжної або клірингової угоди). Без налагодження такого типу інтеграційних зв'язків Україна може

втратити «свої» зовнішні ринки в країнах СНД і не буде готовою до активних дій на інших ринках (низька конкурентоспроможність українських товарів, насиченість міжнародних ринків, їхній закритий характер тощо). Виникає реальна загроза для України втратити ключові елементи свого експортного потенціалу внаслідок розриву не лише неефективних, але й ефективних науково-технічних і виробничих зв'язків.

У цілому інтеграційна політика стосовно країн СНД і Балтії має орієнтуватися на створення спільних ринків товарів, послуг, капіталів і робочої сили. Важливо підкреслити, що існують різні варіанти «інтеграційної поведінки» України у межах СНД, де формуються як нові взаємовідносини на двосторонній основі, так і секторальні (галузеві), субрегіональні й інституціональні (наднаціональні) інтеграційні структури.

## **22.5. Взаємовідносини України з євро регіонами**

Інтеграційна політика щодо східноєвропейських країн має орієнтуватися на відновлення ефективних традиційних зв'язків у сфері міжнародної спеціалізації і кооперування. Зокрема, ефективними формами інтеграції з цими країнами стають субрегіональні об'єднання – євро регіони, які є юридично закріпленою формою транскордонного регіонального співробітництва між територіальними громадами або органами державної влади прикордонних регіонів кількох держав зі спільним кордоном. Утворення євро регіонів є засобом активізації транскордонного діалогу держав-сусідів, формою пошуку ефективних шляхів співпраці самоврядних одиниць по різні боки кордонів. Значний вплив на розвиток такої інтеграції можуть справляти спеціальні (вільні) економічні зони різних типів, які доцільно створити у відповідних регіонах України.

До Карпатського Євро регіону (КЄ) можна віднести території, розташовані на прикордонні України, Польщі, Угорської Республіки, Румунії і Словаччини (Закарпатська, Львівська, Івано-Франківська і Чернівецька області України, Кросненське, Перемишлянське воєводства Польщі, комітети Саболч-Сатмар Берег, Хайду Бігар та Абауй Земплен Угорщини, шість районів Словаччини, Сатумарський і Сучавський повіти Румунії).

Асоціацію «Карпатський Євро регіон» було створено в лютому 1993 р. в м. Дебрецен (Угорщина) представниками органів місцевого самоврядування і місцевих адміністрацій Польщі, Угорщини й України. До КЄ також увійшли Словаччина (асоційований член) і Румунія (участь у роботі КЄ фактично беруть два повіти Румунії всупереч позиції центральної влади). Від України установчі документи підписали Закарпатська, Львівська, Чернівецька й Івано-Франківська області.

Карпатський Єврорегіон – відкрите міжнародне об'єднання адміністративних одиниць і може збільшуватися шляхом приєднання інших територіальних суб'єктів у регіоні Карпатського хребта.

Виникнення Карпатського Єврорегіону сприяло поживленню тут міжнародного співробітництва в галузі економіки. Це, насамперед, створення функціонування на субрегіональному рівні спільних виробничих підприємств, виробничих та інтелектуальних економічних об'єднань, спільна діяльність торговельних установ і комерційних об'єктів. Це – міжнародне співробітництво органів освіти й культурно-освітніх організацій, а також органів державного керування й місцевого самоврядування. Україна як незалежна держава уклала зі своїми сусідами-державами Карпатського ареалу державні угоди про дружбу й співробітництво на перспективу.

Економічні служби органів державного й місцевого самоврядування дають змогу значно поліпшити співробітництво щодо розв'язання спільних економічних проблем. Однак вони виявляють незрозумілу пасивність, наприклад, в організації спільного виробництва традиційних для регіонів товарів широкого вжитку. Не набуло належного розвитку створення спільних 65 підприємств. Не використовуються можливості різних сторін у виробництві й переробленні продукції сільського господарства.

На жаль, традиційні переходи через кордони не можуть забезпечити сучасний рівень інтенсивного співробітництва на субрегіональному рівні. Тому з ініціативи органів місцевого самоврядування Львівської, Чернівецької, Івано-Франківської й Закарпатської областей України розпочинається відкриття й обладнання нових транскордонних переходів до сусідніх країн. Зокрема, відкрито новий перехід у районі села Малого Березного, що дасть змогу значно розвантажити транспортні переїзди до Словаччини і далі на захід.

1995 року в Луцьку підписано угоду про створення транскордонного об'єднання «Єврорегіон Буг» між Волинською областю й колишніми Холмським, Люблінським, Тарнобжезьким і Замостським воєводствами Республіки Польща. Пізніше того ж року до єврорегіону «Буг» також увійшли Бялаподляське воєводство Польщі й Берестейська область Білорусі. 2000 року до складу єврорегіону «Буг» було прийнято Сокальський і Жовківський райони Львівської області як асоційовані члени.

2 лютого 2012 р. в місті Києві під час двосторонньої зустрічі Прем'єр-міністра України М. Я. Азарова і Прем'єр-міністра Республіки Молдова В. Філата відбулось підписання статутних документів Єврорегіону «Дністер». Згідно з угодою до Єврорегіону «Дністер» від України ввійшла Вінницька область, від Республіки Молдова райони Сорока, Дондушень, Окниця, Резіна, Флорешть і Шолданешть. 28 лютого 2013 року до Єврорегіону приєднався район Дубоссари Республіки Молдова.

Єврорегіон «Дністер» – це орган транскордонного співробітництва, об'єднання місцевих органів влади адміністративно-територіальних одиниць України й Республіки Молдова. Основною метою його створення і діяльності є здійснення програм комплексного гармонізованого розвитку територій, що прилягають до річки Дністер, у тому числі:

- організація, координація і поглиблення зв'язків в економіці, торгівлі, науці, освіті, культурі, туризмі й спорті;
- здійснення спільних проектів з охорони навколишнього середовища, екологічного оздоровлення басейну річки Дністер;
- реалізація спільних транскордонних інвестиційних проектів;
- здійснення регіональних проектів з питань зниження рівня безробіття серед населення прикордонних районів з допомогою підвищення економічного потенціалу;
- організація контактів з відповідними міжнародними організаціями, фондами, інститутами, агентствами та іншими організаціями.

## **22.6. Участь і позиція України в Центральноєвропейській ініціативі**

Реалізуючи курс на входження до європейських структур і підключення до загальноєвропейського співробітництва, 1992 року Україна розпочала роботу з розвитку зв'язків з Центральноєвропейською ініціативою (ЦЄІ). Представники України підключилися до співпраці в кількох робочих групах (з питань транспорту, інформації, статистики, міграції).

Центральноєвропейська ініціатива – це регіональне об'єднання країн Центральної і Східної Європи, діяльність якого має на меті налагодження багатостороннього співробітництва в політичній, соціально-економічній, науковій і культурній сферах та сприяння на цій основі зміцненню стабільності й безпеки в регіоні. До складу ЦЄІ входять 18 держав – Албанія, Австрія, Білорусь, Боснія і Герцеговина, Болгарія, Хорватія, Чеська Республіка, Угорщина, Італія, Республіка Македонія, Молдова, Польща, Румунія, Сербія, Словаччина, Словенія, Чорногорія, Україна.

Центральноєвропейську ініціативу було утворено 1989 р. на засіданні групи країн (Італія, Австрія, Угорщина, Югославія) в м. Будапешт зокрема з метою забезпечення підготовки Угорщини і Югославії до їх майбутнього членства в Європейському Союзі.

У сучасній Європі ЦЄІ шукає можливості відігравати помітнішу роль як регіональної міжнародної організації, одним із пріоритетних напрямків діяльності якої є всебічне сприяння вступу країн-учасниць ЦЄІ до Євросоюзу шляхом поглибленого співробітництва з ЄС. З 18 країн-

учасниць ЦЄІ дев'ять вже є членами ЄС, інші (за винятком Білорусі), у тому числі й Україна, задекларували це членство як свою мету.

Україна як повноправний член Ініціативи бере участь у погодженні та здійсненні програм і проектів ЦЄІ в усіх її робочих групах, що позитивно сприяло більш швидкій і ефективній реалізації національних інтересів України в багатосторонньому співробітництві держав регіону.

Міжвідомча комісія з питань співробітництва України в межах ЦЄІ виступає за необхідність більш повного використання тих можливостей розвитку взаємовигідної економічної співпраці з державами Центральноєвропейського регіону, які надає Україні членство в ЦЄІ. Членами Комісії зазначається, що у співпраці деяких міністерств і відомств з цим об'єднанням досягнуто певного прогресу.

Україна також просуває в межах ЦЄІ ініціативу щодо надання цьому об'єднанню статусу спостерігача при Генеральній асамблеї ООН. Метою цієї ініціативи є підвищення значення ЦЄІ як ефективного механізму європейського співробітництва й об'єднання можливостей, що існують в межах ООН і ЦЄІ, з метою вирішення актуальних проблем Центральноєвропейського регіону.

У рамках ЦЄІ регулярно проводяться за участі України зустрічі на рівні глав урядів, міністрів закордонних справ, Комітету національних координаторів ЦЄІ. Предметом цих зустрічей є актуальні питання політичної сфери і співробітництва в економічній сфері, для поглибленої обробки й обговорення яких функціонує 16 робочих груп ЦЄІ: із сільського господарства, громадянського захисту, боротьби з організованою злочинністю, культури, енергетики, охорони навколишнього середовища, розвитку людських ресурсів і навчання, молодіжної політики, інформації й засобів масової інформації, міграції, національних меншин, відновлення Боснії, Герцеговини й Хорватії, науки й технологій, малих і середніх підприємств, туризму, транспорту,

Отже, можна сказати, що Україна розглядає ЦЄІ як важливий механізм інтеграції в європейський економічний і політичний простір, а також зміцнення стабільності в регіоні й добросусідських відносин між державами-членами об'єднання.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Бакланов, А. О. Роль инноваций в мировых процессах экономического роста и развития [Текст] / А. О. Бакланов, Н. И. Диденко. – СПб. : Изд-во СПбГПУ, 2007. – 414 с.
2. Боринець, С. Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини [Текст] : підруч. / С. Я. Боринець. – 3-тє вид. – К. : Знання, 2001. – 305 с.
3. Герасимчук, В. Г. Міжнародна економіка [Текст] : навч. посіб. / В. Г. Герасимчук, С. В. Войтко. – К. : Знання, 2009. – 302 с.
4. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ [Текст] / Т. М. Циганкова, А. О. Олефір, О. В. Фурсова та ін.; за ред. Т. М. Циганкова. – К. : КНЕУ, 2003. – 660 с.
5. Глобальний конкурентний простір [Текст] : моногр. / О. Г. Білорус, Ю. М. Пахомов, І. Ю. Гузенко та ін. – К. : КНЕУ, 2007. – 680 с.
6. Горбач, Л. М. Міжнародні економічні відносини [Текст] : підруч. / Л. М. Горбач, О. В. Плотніков. – К. : Кондор, 2005. – 266 с.
7. Дещинський, Л. Е. Міжнародні відносини України: історія і сучасність [Текст] : навч. посіб. / Л. Е. Дещинський. – Л. : Вид-во «Бескид Біт», 2004. – 320 с.
8. Диденко, Н. И. Мировая экономика: анализ мировых валютных рынков [Текст] / Н. И. Диденко, С. А. Черногорский. – СПб. : Изд-во СПбГПУ, 2005. – 245 с.
9. Киреев, А. П. Международная экономика [Текст] : учеб. пособие : в 2 ч. / А. П. Киреев. – М. : Междунар. отношения, 2000. – Т. 1 : Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. – 415 с.
10. Киреев, А. П. Международная экономика [Текст] : учеб. пособие : в 2 ч. / А. П. Киреев. – М. : Междунар. отношения, 2000. – Т. 2 : Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование. – 485 с.
11. Колесов, В. П. Международная экономика [Текст] : учебник / В. П. Колесов, М. В. Кулаков. – М. : Инфра-М, 2004. – 473 с.
12. Крушинський, В. Ю. Міжнародні відносини та світова політика: 1945–1980 [Текст] : навч. посіб. / В. Ю. Крушинський, В. А. Манжола. – К. : Либідь, 2007. – 192 с.
13. Липов, В. В. Міжнародна економіка [Текст] : навч. посіб. / В. В. Липов – Х. : Вид-во «ІНЖЕК», 2005. – 408 с.
14. Лук'яненко, Д. Г. Міжнародна економіка [Текст] : навч. посіб. / Д. Г. Лук'яненко – К. : Віпол, 1996. – 73 с.
15. Макогон, Ю. В. Глобализация и Украина в мировой экономике [Текст] : учебник / Ю. В. Макогон, Т. В. Орехова. – Донецк : ДонНУ, 2004. – 478 с.
16. Макогон, Ю. В. ЄС у контексті глобалізації світогосподарських зв'язків [Текст] : навч. посіб. / Ю. В. Макогон, Т. В. Власова. – Донецьк :

ДонНУ, 2000. – 68 с.

17. Макогон, Ю. В. Международная экономика [Текст] : учеб. пособие / Ю. В. Макогон, В. С. Миронов, Н. А. Бударина. – Донецк : ДонНУ, 2002. – 304 с.

18. Макогон, Ю. В. Учебное пособие по курсу «Международная экономика»: словарь-справочник внешнеэкономических терминов [Текст] : учеб. пособие / Ю. В. Макогон ; под ред. Ю. В. Макогон. – 3-е изд., доп. и перераб. – Донецк : ДонНУ, 2003. – 527 с.

19. Кравченко, В. Д. Международная экономика [Текст] : консп. лекций / В. Д. Кравченко, Д. Д. Узун. – Х. : Нац. аэрокосм. ун-т им. Н. Е. Жуковского «Харьк. авиац. ин-т», 2003 – 121 с.

20. Миклашевская, Н. А. Международная экономика [Текст] : учебник / Н. А. Миклашевская, А. В. Холопов ; под общ. ред. А. В. Сидорович. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Дело и Сервис, 2004. – 352 с.

21. Міжнародна економіка [Текст] : навч.-метод. посіб. / А. М. Поручник, Я. М. Столярчук, О. Д. Павловська та ін. ; за ред. А. М. Поручник. – К. : КНЕУ, 2005. – 157 с.

22. Міжнародна економіка [Текст] : навч. посіб. / за ред. Ю. Г. Козака, В. В. Ковалевського, К. І. Ржепішевського. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Центр навч. л-ри, 2004. – 672 с.

23. Міжнародна економіка [Текст] : навч. посіб. / Ю. Г. Козак, Д. Г. Лук'яненко, Ю. В. Макогон, В. М. Новацький. – К. : Центр навч. л-ри, АртЕк, 2002. – 436 с.

24. Міжнародна економіка [Текст] : підруч. / А. П. Румянцев, Г. Н. Клишко, В. В. Рокоча та ін. ; за заг. ред. А. П. Румянцева. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2006. – 480 с.

25. Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини [Текст] : практикум / В. В. Козик, Л. А. Панкова, О. Ю. Григор'єв, А. О. Босак. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Вікар, 2006. – 589 с.

26. Міжнародні відносини і євроатлантична інтеграція України [Текст] : підруч. / за ред. Л. С. Голопатюка. – К. : Освіта України, 2005. – 404 с.

27. Міжнародні відносини та зовнішня політика: 1945–1970-ті роки [Текст] : підруч. / В. А. Манжола, М. М. Білоусов, Л. Ф. Гайдуков та ін. – К. : Либідь, 2003. – 560 с.

28. Міжнародні відносини та зовнішня політика: 1980–2000 роки [Текст] : підруч. / Л. Ф. Гайдуков, В. Г. Кремень, Л. В. Губерський та ін. – К. : Либідь, 2001. – 624 с.

29. Міжнародні розрахунки та валютні операції [Текст] : навч. посіб. / О. І. Береславська, О. М. Наконечний, М. Г. Пясецька, О. В. Боришкевич ; за ред. М. І. Савлюка. – К. : КНЕУ, 2002. – 392 с.

30. Одягайло, Б. М. Міжнародна економіка [Текст] : навч. посіб. / Б. М. Одягайло. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2006. – 407 с.

31. Пугель, Т. А. Международная экономика [Текст] : учебник : пер. с



англ. / Т. А. Пугель, П. Х. Линдерт. – М. : Дело и Сервис, 2003. – 800 с.

32. Рогач, О. Міжнародні інвестиції: теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій [Текст] : підруч. / О. Рогач. – К. : Либідь, 2005. – 720 с.

33. Рокоча, В. В. Міжнародна економіка [Текст] : навч. посіб. : у 2 кн. / В. В. Рокоча. – К. : Таксон, 2000. – Кн. 2 : Монетарна теорія міжнародної економіки. – 302 с.

34. Румянцев, А. П. Международная экономика [Текст] : кратк. консп. лекций / А. П. Румянцев, Н. С. Румянцева. – К. : МАУП, 1999. – 104 с.

35. Савельєв, Є. В. Міжнародна економіка [Текст] : підруч. / Є. В. Савельєв. – К. : Знання, 2008. – 622 с.

36. Сапич, В. І. Міжнародна економіка: практикум [Текст] : навч. посіб. / В. І. Сапич, Н. М. Сапич. – Суми : Університетська книга, 2003. – 159 с.

37. Світова економіка [Текст] : підруч. / А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, О. І. Рогач та ін. ; за ред. С. В. Головка. – К. : Либідь, 2007. – 638 с.

38. Сушко, Л. М. Міжнародна економіка [Текст] : консп. лекцій / Л. М. Сушко, Т. І. Алексєєва. – Х. : ХНЕУ, 2005. – 216 с.

39. Україна і світове господарство : взаємодія на межі тисячоліть [Текст] / А. О. Філіпченко, В. С. Будкін, А. С. Гальчинський та ін. – К. : Либідь, 2002 – 470 с.

40. Філіпенко, А. С. Міжнародні економічні відносини: історія [Текст] : підруч. / А. С. Філіпенко. – К. : Либідь, 2006. – 392 с.

41. Циганкова, Т. М. Міжнародна торгівля [Текст] : навч.-метод. посіб. / Т. М. Циганкова, Л. П. Петрашко, Т. В. Кальченко. – К. : КНЕУ, 2003. – 255 с.

42. Циганкова, Т. М. Міжнародні організації [Текст] : навч.-метод. посіб. / Т. М. Циганкова, Т. Ф. Гордєєва. – К. : КНЕУ, 2003. – 183 с.

43. Чепиков, М. Ю. Международная экономика [Текст] : учеб. пособие / М. Ю. Чепиков. – Минск : БГУ, 2002. – 186 с.

44. Шевчук, В. О. Міжнародна економіка: теорія і практика [Текст] : підруч. / В. О. Шевчук. – К. : Знання, 2008. – 663 с.

## ЗМІСТ

1. Міжнародна економічна система .....	3
1.1. Міжнародна економічна система: суть і структура .....	3
1.2. Міжнародні економічні відносини .....	4
1.3. Світовий ринок і міжнародний рух товарів .....	6
1.4. Світове господарство і міжнародний рух факторів виробництва....	8
1.5. Міжнародна економіка і її структура .....	11
2. Національні економіки та їх взаємодія .....	13
2.1. Систематизація країн світу.....	13
2.2. Класифікація країн за рівнем соціально-економічного розвитку...	14
3. Міжнародна економічна діяльність .....	16
3.1. Історія розвитку міжнародної економічної діяльності .....	16
3.2. Діяльність підприємств на міжнародному ринку .....	17
4. Теорія міжнародної торгівлі .....	19
4.1. Місце міжнародної торгівлі в міжнародних економічних відносинах .....	19
4.2. Еволюція теорій міжнародної торгівлі .....	20
4.3. Види сучасної міжнародної торгівлі.....	23
4.4. Сучасні тенденції у міжнародній торгівлі.....	26
5. Світовий ринок товарів і послуг .....	27
5.1. Теоретичні основи розвитку світового ринку товарів і послуг .....	27
5.2. Загальна характеристика світового ринку товарів і послуг .....	28
5.3. Кон'юнктура і ціноутворення на світовому ринку .....	29
5.4. Конкуренція і монополізація на світовому ринку .....	31
5.5. Україна як суб'єкт світового ринку .....	33
5.6. Україна і Світова організація торгівлі .....	41
6. Міжнародний науково-технологічний обмін .....	43
6.1. Зміст і характер технологічних знань у світовій економіці.....	43
6.2. Теорії впливу науково-технічних нововведень на конкурентоспроможність національної економіки і міжнародну торгівлю.....	43
6.3. Розроблення і реалізація міжнародних цільових комплексних програм.....	45
6.4. Технологія і правові форми її захисту .....	46
6.5. Міжнародна торгівля ліцензіями .....	46
6.6. Міжнародний інжиніринг і реінжиніринг бізнес-процесів .....	47
6.7. Економічне оцінювання міжнародної передачі технологій .....	48
7. Міжнародна торгова політика .....	50
7.1. Суть міжнародної торгівлі .....	50
7.2. Види сучасної міжнародної торгівлі.....	50
7.3. Методи міжнародної торгівлі.....	52
7.4. Регулювання міжнародних торговельних відносин .....	54
8. Світовий фінансовий ринок.....	62

8.1. Виникнення світового фінансового ринку .....	62
8.2. Міжнародна торгівля послугами .....	64
8.3. Показники міжнародної торгівлі .....	65
8.4. Зовнішня торгівля України товарами з країнами ЄС .....	68
8.5. Україна і ЄС .....	69
9. Прямі інвестиції і міжнародне виробництво .....	72
9.1. Структура міжнародних інвестицій .....	72
9.2. Прямі інвестиції.....	74
9.3. Міжнародне виробництво.....	80
10. Міжнародне портфельне інвестування .....	85
10.1. Міжнародні портфельні інвестиції .....	85
10.2. Портфельне інвестування: суть і завдання.....	87
10.3. Класифікація інвестиційних портфелів.....	89
11. Міжнародний кредит.....	98
11.1. Суть і функції міжнародного кредиту.....	98
11.2. Форми міжнародного кредиту .....	100
11.3. Сучасні тенденції розвитку міжнародного кредиту і організації кредиторів .....	101
12. Світовий ринок праці .....	104
12.1. Форми міжнародного поділу праці, спеціалізація і кооперування.....	104
12.2. Структура і основні риси світового ринку праці.....	106
13. Міжнародна трудова міграція .....	112
13.1. Трудова міграція – характерна риса міжнародних економічних відносин.....	112
13.2. Основні міжнародні регіони, привабливі для мігрантів.....	114
13.3. Економічні наслідки міграції робочої сили.....	116
13.4. Державне регулювання зовнішньої трудової міграції .....	118
13.5. Україна на міжнародному ринку праці .....	123
14. Теорії валютних курсів .....	126
14.1. Валютна політика, теорії і політика валютного курсу.....	126
14.2. Конвертованість національних валют .....	128
14.3. Фактори, що впливають на валютний курс.....	129
14.4. Західні теорії регулювання валютного курсу.....	141
15. Світовий валютний ринок.....	144
15.1. Міжнародний валютний ринок.....	144
15.2. Міжнародний кредитно-фінансовий ринок .....	146
16. Світова валютна система.....	149
16.1. Формування сучасної валютної системи .....	149
16.2. Міжнародні колективні валютні одиниці .....	155
17. Міжнародні розрахунки .....	160
17.1. Поняття міжнародних розрахунків .....	160
17.2. Міжнародні розрахунки та їхні основні форми .....	161
18. Платіжний баланс і макроекономічна рівновага .....	170

18.1. Економічний зміст, структура і методологія складання платіжного балансу .....	170
18.2. Платіжний баланс України .....	175
19. Міжнародна регіональна інтеграція .....	177
19.1. Суть і цілі міжнародної економічної інтеграції .....	177
19.2. Інтеграційні процеси Східної Європи .....	189
19.3. Співдружність незалежних держав .....	197
19.4. Процеси інтеграції в Північній Америці .....	200
19.5. Економічна інтеграція в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні .....	203
20. Європейська економічна інтеграція .....	205
20.1. Розвиток європейської економічної інтеграції .....	205
20.2. Європейська асоціація вільної торгівлі .....	212
21. Глобалізація економічного розвитку .....	214
21.1. Глобалізаційні процеси в міжнародній економіці .....	214
21.2. Антиглобалізаційні процеси .....	219
21.3. Економічна складова сталого розвитку .....	220
22. Інтеграція України у світову економіку .....	222
22.1. Економіка України в міжнародному поділі праці .....	222
22.2. Інтеграція України в сучасну світогосподарську систему .....	223
22.3. Чорноморське економічне співробітництво як один із пріоритетів інтеграції України .....	228
22.4. Співробітництво України з країнами-учасницями СНД .....	230
22.5. Взаємовідносини України з євро регіонами .....	233
22.6. Участь і позиція України в Центральноєвропейській ініціативі .....	235
Бібліографічний список .....	237

Навчальне видання

**Вартанян Василь Михайлович  
Кім Олексій Олексійович  
Попов Олександр Сергійович**

## **МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА**

Редактор О. Ф. Серьожкіна

Зв. план, 2013

Підписано до видання 27.12.2013

Ум. друк. арк. 13,5. Обл.-вид. арк. 15,19. Електронний ресурс

---

Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського  
«Харківський авіаційний інститут»  
61070, Харків-70, вул. Чкалова, 17  
[http:// www.khai.edu](http://www.khai.edu)  
Видавничий центр «ХАІ»  
61070, Харків-70, вул. Чкалова, 17  
[izdat@khai.edu](mailto:izdat@khai.edu)

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи  
до Державного реєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів видавничої  
продукції сер. ДК № 391 від 30.03.2001