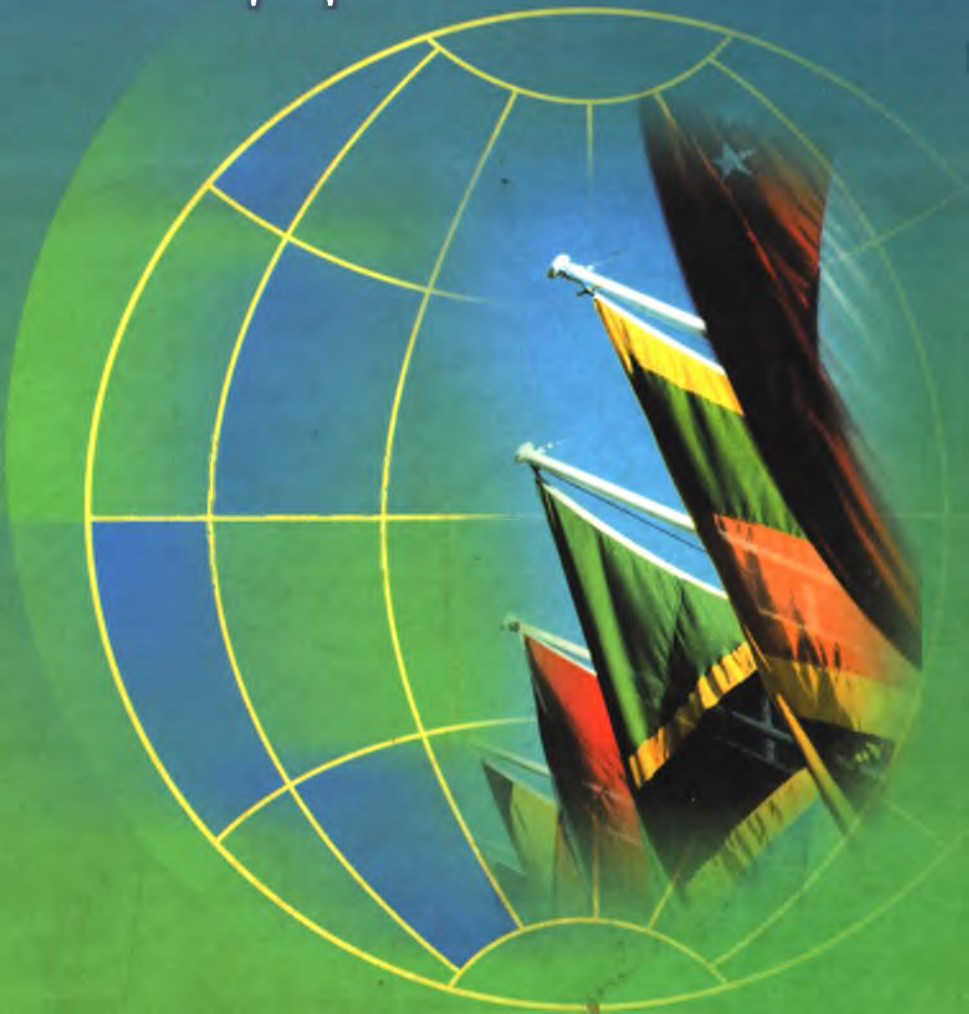
65.5я73
П27

О.С. Передрій

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАКАРПАТСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

О.С. Передрій

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Навчальний посібник
3-е видання, перероблене і доповнене

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

НБ ПНУС
681472

Київ – 2006

УДК 339.92(075.8)
ББК 65.5я73
П 27

Гриф надано
Міністерством освіти і науки України
(Лист №14/18.2-1035 від 20.05.2004 р.)

Рецензенти:
А.С. Філіпенко – доктор економічних наук, професор;
В.А. Вергун – доктор економічних наук, професор.

Передрій О.С.
П 27 **Міжнародні економічні відносини.** Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 274 с.

ISBN 966-364-156-8

Навчальний посібник підготовлений у формі курсу лекцій, які читаються автором студентам-міжнародникам Закарпатського державного університету. У посібнику розглянуто передумови, зміст, структуру, специфіку і тенденції розвитку міжнародних економічних відносин. Основна увага приділяється аналізові суті міжнародних економічних відносин, міжнародній торгівлі, міжнародному рухові факторів виробництва, економічній інтеграції та проблемам формування і функціонування спеціальних економічних територій та єврорегіонів.

Пропонується студентам вищих навчальних закладів і всім, хто виявляє інтерес до міжнародних економічних відносин.

ISBN 966-364-156-8

© Передрій О.С., 2006.
© Центр навчальної літератури, 2006.

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника
код 02125266
НАУКОВА БІБЛІОТЕКА
Інв. №

Від автора

Запропонований навчальний посібник підготовлений для студентів вищих навчальних закладів, які вивчають міжнародні економічні відносини. Він підготовлений у вигляді конспекту лекцій, які читаються автором для студентів - майбутніх фахівців у галузі економіки та міжнародних відносин в Закарпатському державному університеті.

Під час підготовки посібника за основу взята структура підручника, створеного колективом авторів з Дипломатичної академії і МДІМВ МЗС Росії, Фінансової академії при Уряді РФ і Російського державного гуманітарного університету під загальною редакцією В.Є. Рибалкіна. У ході роботи над посібником були використані також матеріали, вміщені в монографічних дослідженнях та посібниках Є.Ф. Авдокушина, Н.Н.Киреєва, Ф.М.Левшина, В.Я.Маштабея, Е. Д.Долана, В.Є.Новицького, Д.Г.Лук'яненка, О.М. Мозгового, Б.В. Губського, Менвілла Херріса, В.В.Козик, Л.А.Панкова, Н.В.Даниленка, С.І.Соколенка, В.І.Лукашенка, А.П.Рум'янцева, Н.С.Рум'янцева, О.Б. Гаєвської, а також колективних монографічних досліджень та посібників за редакцією А.С.Філіпенка, С.І. Пирожкова, А.І. Сухорукова, А.І. Кредісова. У посібнику використані рисунки, схеми і таблиці, опубліковані в посібнику "Міжнародна економіка" авторами якого є Д.Г.Лук'яненко, А.М. Поручник, Т.М. Циганкова, і наводяться дані з відповідних статистичних збірників вітчизняних та зарубіжних періодичних наукових видань.

Головна мета навчального посібника – на отриманих студентами знань при вивчені основ ринкової економіки дати їм системну, логічну і чітку уяву про теоретико-прикладні основи міжнародних економічних відносин. З цією метою автором викладено найважливіші теоретичні та практичні аспекти світогосподарських зв'язків, передбачених навчальною програмою. Враховуючи очевидність органічного взаємозв'язку не тільки окремих сфер економіки, політики і культури, їх місце в забезпеченні життєдіяльності людського суспільства, в посібнику, використовуючи єдність методів аналізу і синтезу форми

співробітництва досліджуються як елементи інтеграційного процесу у світовій економіці. Особлива увага приділяється міжнародній торгівлі як визначальній сфері МЕВ, міжнародному рухові капіталу, міжнародній міграції робочої сили, проблемам світової валютної системи і міжнародних розрахунків. Важливою для України, з точки зору автора, є проблема формування і функціонування спеціальних економічних територій і єврорегіонів. Це обумовило введення двох окремих тем у посібник з метою розкрити згадану проблематику.

Виходячи з вищенаведеного, посібник, на думку автора, буде корисним під час вивчення студентами курсів "Міжнародні економічні відносини" , "Міжнародна економіка" та "Світова економіка". Автор щиро сподівається на доброзичливу критику та зауваження і пропозиції на предмет подальшого удосконалення даного посібника.

Розділ І.

Загальноекономічні та методологічні питання міжнародних економічних відносин

Тема І.
Світове господарство і міжнародні економічні відносини: предмет, метод, основні етапи розвитку

Основне

Вивчення і аналіз міжнародних економічних відносин, як науки і одночасно учбової дисципліни буде цілком логічно розпочати з визначення її об'єкту і методу дослідження. Цьому, власне, і присв'ячуєть в запропонованому посібнику перша тема.

Наука про міжнародні економічні відносини нараховує близько 400 років свого існування. Вона бере початок з перших спроб вияснити зміст зовнішньої торгівлі і потребу сформулювати концепцію ефективної зовнішньоторгової політики держави.

Протягом чотирьох вікового свого розвитку наука про міжнародні економічні відносини значно розширила спектр дослідження. Вона включає в об'єкт аналізу систему різноманітних господарських (науково-технічних, виробничих, комерційних, валютно-фінансових, кредитних) зв»язків національних економік, які реалізуються через міжнародний рух товарів, послуг, капіталу, робочої сили.

- будете знати що лежить в основі формування міжнародної економіки;
- місце дисципліни «Міжнародні економічні відносини» в структурі економічних дисциплін теоретичного циклу;
- виясните, що є предметом вивчення дисципліни про МЕВ, структуру запропонованого посібника;
- засвоїте суть і структуру міжнародного поділу праці;
- ознайомитеся із самими загальними етапами розвитку світової економіки.

План

1. Предмет міжнародних економічних відносин і його структура.
2. Основні тенденції та етапи розвитку світового господарства.

1. Предмет міжнародних економічних відносин і його структура

Розвиток країн світового співтовариства на межі XX і XXI століть характеризується високим рівнем динамізму глобальної інтегрованості, розширенням і поглибленням їх господарських зв'язків. Цей процес став основою формування міжнародної економіки як системного утворення. Людство намагається осмислити ці процеси які цілком закономірно і обумовлюють пошук причин змін в планетарному розвитку, наслідків до яких вони уже призвели та призведуть в ближній та більш віддалений перспективі. На сьогодні поки що не має біль-менш чіткої концепції, яка б охопила аналіз всіх трансформацій в комплексів та сформувала б цілісну картину розвитку суспільства. Саме це, головним чином, є причиною введення в науковий оббіг нового поняття «глобалізація», дослідження якого знаходяться лише на початковому етапі.

Серцевиною загально планетарних глобалізаційних процесів цілком очевидно є економічна сфера і особливо її сегмент – міжнародна економіка. В значній мірі це і обумовило необхідність включення в державний стандарт навчання студентів у вищих навчальних закладах України по багатьох спеціальностях циклу дисциплін, які вивчають світове господарство і міжнародні економічні відносини.

Разом з тим вказані дисципліни як складова системи наук про сучасний взаємоз'язаний світ завершують цикл теоретичних економічних дисциплін (політична економія, макроекономіка, мікроекономіка, економічна політика) для сту-

дентів економічних спеціальностей. Крім того, вони виконують другу не менш важливу функцію, сполучної ланки між базовими та прикладними економічними дисциплінами, вбираючи в себе елементи як одних так і інших. Сьогодні теорія міжнародних економічних відносин є самостійною, універсальною наукою про відкриту економіку. ЇЇ методологічною основою слугують положення теорії неокласичного синтезу з її стержневою ідеєю **економічної рівноваги.**

Науковий аналіз міжнародних економічних відносин передбачає системний підхід суть якого полягає в єдності наступних основних методів дослідження:

- єдність аналізу і синтезу;
- взаємозв'язок логічного і історичного;
- статистичний метод;
- економіко-математичний метод.

Комплексне застосування вказаних методів дасть змогу отримати максимально достовірні дані про стан та перспективу розвитку досліджуваного об'єкта МЕВ.

Понятійний апарат, який використовується при дослідженні міжнародних економічних відносин визначається загальними закономірностями господарського розвитку і цілком закономірно відповідає категоріальному апарату політичної економії, макро-і мікроекономіки. В той же час значна частина положень, висновків стосовно міжнародних економічних відносин мають ряд суттєвих особливостей. Це обумовлено тим, що, **по-перше** МЕВ включає в себе господарські відносини, які виходять за рамки національних господарств і включають в тому числі регіональні і загальнопланетарні проблеми; **по-друге,** в процесі реалізації МЕВ в обіг включаються додаткові ресурси, які знаходяться за межами національних господарств; **по-третє,** відбувається міжнародне переміщення товарів, послуг і факторів виробництва; **по-четверте,** МЕВ передбачає формування специфічних, відмінних від національного господарського механізму інструментів (валютні, митні тощо).

Що вивчає наука про міжнародні економічні відносини?

а) власне міжнародні економічні відносини;

б) механізм їх реалізації.

Причому наука про міжнародні економічні відносини вивчає не будь-які економічні відносини, а ті, які є **типовими, характерними, які формують певні закономірності і є, власне, формою реалізації дії об'єктивних економічних законів.** В той же час на практиці МЕВ реалізується в найрізноманітніших формах, які залежать від фактору часу і місця. Їх значення в розвитку окремих країн і регіонів світу часто суттєво відрізняється

МЕВ – це суперечливий комплекс економічних відносин між окремими країнами, регіональними об'єднаннями, окремими підприємствами і корпораціями. Знайти ці протиріччя, відшукати шляхи їх вирішення – головне завдання науки. В той же час виходячи із законів діалектики потрібно мати на увазі, що їх вирішення можливе лише на певний проміжок часу.

Структуровизначальними складовими міжнародних економічних відносин є:

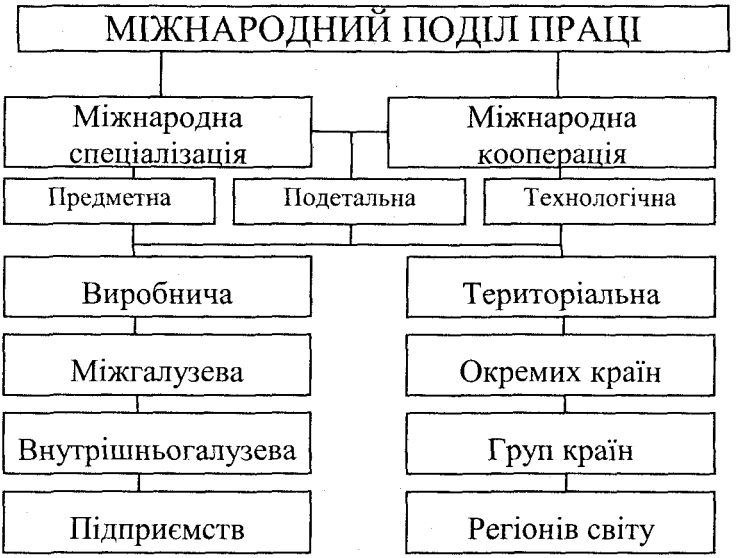
- міжнародний поділ праці;
- спеціалізація і кооперація;
- міжнародна торгівля;
- міжнародний рух капіталів;
- міжнародна міграція робочої сили;
- міжнародні валютно-фінансові та кредитні відносини;
- міжнародна інтеграція.

Наведена структура МЕВ **визначає й структуру запропонованого посібника в якому головна увага приділяється аналізу приведених складових.**

2. Основні тенденції і етапи розвитку світового господарства

Однією з визначальних особливостей світового господарства починаючи з другої половини XX століття є інтенсив-

ний розвиток міжнародних економічних відносин (МЕВ). В основі цих процесів – міжнародний поділ праці, його поглиблення і розширення. **Суть його полягає в спеціалізації країн на випуску певних виробів з метою задоволення своїх потреб та потреб краї-партнерів**. Міжнародний поділ праці – це найвищий ступінь розвитку суспільного поділу праці, раціональна сфера його використання в рамках національних господарств. Функціональна структура міжнародного поділу праці вказана на приведеній схемі.



Паралельно й у взаємозв'язку із міжнародним поділом праці відбуваються такі процеси:

- інтернаціоналізація виробництва;
- збільшення відкритості національних економік;
- розвиток інтеграційних процесів;
- розвиток і зміцнення регіональних міжнародних структур.

Вказані процеси носять суперечливий, діалектичний характер. В аналізі міжнародних економічних відносин ці проблеми займають виняткове важливе методологічне значення. Діалектика міжнародних економічних відносин полягає, **по-перше,** в тому, що тенденція до економічної самостійності, зміцнення національних господарств окремих країн призводять в підсумку до зростаючої інтернаціоналізації світового господарства, відкритості національних економік, поглиблення міжнародного поділу праці. **По-друге**, посилення необхідності в інтеграційній направленості в розвитку продуктивних сил вступає в суперечність з обмеженими можливостями реалізації цієї тенденції, в тому числі фактором відмінностей в рівні розвитку окремих країн і регіонів.

Вказані дві взаємообумовлені тенденції формують суперечливий комплекс економічних відносин між окремими країнами, регіональними об'єднаннями та окремими підприємствами та корпораціями.

Все це і обумовлює той факт, що **розвиток світового господарства відбувається стрибкоподібно.** В одному випадку переважає тенденція до розділу єдиного світогосподарського механізму під впливом розподілу і перерозподілу ресурсів крупними монополістичними угрупуваннями. Цей етап припадає на період кінця XIX століття і кінця 50-х років XX століття. В іншому випадку домінувала тенденція до об'єднання в торговій, виробничій, кредитно-фінансовій і інших сферах, що є характерним для другої половини XX-го і початку XXI-го століття. І як загальний висновок можна констатувати наступне: світове господарство ввійшло в XXI століття незрівнянно більш цілісним, інтегрованим, динамічним і передбачуваним в порівнянні навіть з серединою XX століття.

Вивчаючи теорію і практику МЕВ, об'єктивно виходимо на категорію **«світове господарство»**, якому історично передував світовий ринок, характерною рисою якого є **міжнародне переміщення товарів.** Період товарного виробництва від **стадії світового ринку до стадії світового господарства**

характеризується сутнісною трансформацією безпосередньо в сфері виробництва і на поверхні проявляється головним чином у переході від переміщенні товарів до переміщення факторів виробництва (робочої сили, капіталу, тощо).

Світове господарство – це глобальний економічний організм, структурними елементами якого є національні економіки, які знаходяться в мобільних взаємозв'язках і взаємозалежності та підпорядковані об'єктивним ринковим законам безпосередньо у сфері виробництва.

Становлення світового господарства пройшло декілька історичних етапів, протягом яких економічні зв'язки між різними організаційними формами людської спільноти (плем'я, рід, нація, держава тощо) еволюціонізувалися і вдосконалювалися, спочатку маючи форму одиничних (випадкових) варіантів домовленостей, ці зв'язки за рахунок постійного збільшення їх кількості, підключення нових суб'єктів, розширення кола об'єктів, які поступово перетворилися в складну сукупність відносин, що так чи інакше торкаються інтересів всіх країн світу.

В науковій, науково-методичній літературі можна зустріти ряд підходів до етапізації розвитку світового господарства. Одні дослідники його виникнення відносять до часів Римської імперії інші – до періоду великих відкриттів XV-XVII століть. На нашу думку світове господарство як соціально-економічний суб'єкт зароджувалося ще за часів первісних суспільств і пройшло на своєму шляху ряд етапів, головні з яких наступні.

Перший етап – міжнародні відносини як зародок майбутніх міждержавних відносин у первісних суспільствах. Сюди включається період палеоліту, **неоліту**.

Цей етап характеризується переходом від кочової системи життя до стійкої осідлості з відтворюючою системою господарства, якій притаманні елементи «міжплемінної інтеграції». Для цього етапу домінуючим видом виробництва було аграрне.

Другий етап – зовнішньоекономічні відносини у стародавньому світі. Для нього характерним є:

- поява ранньокласових утворень;
- зовнішня торгівля – основна, часто єдина, форма економічних відносин між країнами стародавнього світу;
- насильницьке вирішення зовнішньоекономічних проблем;
- колонізація земель і розвиток ремісництва (I тис. до н.е.) Це зокрема, період фінікійської та грецької колонізації, римської імперії її розквіту і занепаду.

Притаманним для цього етапу було поєднання аграрного і ремісницького виробництва з розвитком торгівлі та грошової форми обігу.

Третій етап – зовнішньоекономічні відносини за часів феодалізму.

Четвертий етап – міжнародні економічні відносини епохи відкриттів XI-XVII століття.

П'ятий етап – міжнародні економічні відносини періоду промислової революції (XVIII-XIX століття).

Шостий етап – міжнародні економічні відносини епохи комп'ютерів, інтернету (друга половина XX століття початок XXI століття).

Як цілісна система світове господарство сформувалося в кінці XIX століття. Цьому передував ряд умов:

- завершення епохи географічних відкриттів, коли практично всі «білі плями» зникли з карти Землі;
- відбулося закріплення всіх територій землі за одним з національно-державних утворень;
- визнання цього утворення (всіма або майже всіма) державами.

Лише після завершення процесу формування світового господарства, яке можна характеризувати, як **сукупність національних економік, пов'язаних між собою системою мобільних факторів виробництва**, став можливим розгляд міжнародних економічних відносин, як визначального елементу

надзвичайно складної і динамічної системи, якою є світове господарство, як єдиної взаємозв'язаної системи.

На розвиток світового господарства в новітній час суттєвий вплив має **науково-технічна революція**, яка змусила переглянути методи і, власне, механізм організації і регулювання виробництва, торгівлі, валютної і грошово-кредитної сфери.

В умовах інтенсивного розвитку науково-технічного прогресу практика організації замкнутих національних анклавів або навіть у межах певної групи країн виявилася надто неефективною. В світовому господарстві це і обумовило інтенсифікацію інтеграційних процесів, формування транснаціональних корпорацій, міжнародних кредитно-фінансових інститутів тощо. Усе це дало можливість підвищити загальну ефективність національних економік, зміцнити матеріально-технічну базу ринкового господарства, підвищити ефективність практично всіх форм реалізації МЕВ.

Сучасне світове господарство характеризується інтенсивним рухом товарів, капіталів і послуг, робочої сили. До початку 90-х років воно базувалося на двох суспільно-економічних системах – капіталістичній і соціалістичній, які формували специфіку МЕВ в кожній із вказаних груп країн. У результаті трансформацій, які відбулися в країнах Центрально-Східної Європи, переходу їх до ринкової економіки паралельно і у взаємозв'язку реалізуються об'єктивні процеси їх інтеграції в світове господарство.

Останні три етапи світового господарства в економічній літературі (і не тільки в економічній) характеризується як період розвитку **глобалізаційних процесів суть яких з економічної точки зору полягає в лібералізації і інтеграції ринків товарів, капіталів і робочої сили в єдиний світовий ринок.**

Глобалізація сьогодні є однією з найбільш впливових сил, які визначають майбутнє планети. В той же час як і кожне соціально-економічне явище це суперечливий процес. Зокрема, з однієї сторони, завдяки глобалізації все більш чіткіше

проявляються всеохоплюючі переваги міжнародного поділу праці, нарощується економічний потенціал, підвищується рівень виробництва, покращується якість життя. З другої, глобалізація не тільки приносить вигоди, але і створює проблеми, причому часто досить серйозні. **По-перше,** більша частина виграшу дістається багатим країнам, збільшуючи нерівність і породжуючи конфлікти. **По –друге,** в результаті збільшення взаємозалежності національних економік підвищується рівень регіональної і глобальної нестабільності. **По-третє,** поступово контроль над національними економіками переходить від суверенних урядів до більш впливових держав транснаціональних корпорацій і міжнародних організаціях. Перераховане тільки видима частина айсбергу тих негативних наслідків які породжує глобалізація.

Враховуючи плюси і мінуси які несе з собою глобалізаційний процес важко, а то і неможливо підрахувати її сумарний результат. В той же час цілком очевидно, що він залежить від стану справ, порядку у світовому співтоваристві і якщо світ роздирають суперечності очевидно, що домінує тенденція до конфронтації. Зрозуміло, що в цій ситуації буде переважати негативний ефект глобалізації. І навпаки, якщо переважає тенденція до співпраці формується середовище при якому збільшується можливість мінімізації, а то і виключення негативних проявів глобалізації і стимулювання її переваг, таким чином зростає вірогідність сукупного позитивного ефекту.

Рекомендована література:

Международные экономические отношения / Под ред. Р.И.Хазбулатова. – М.: Новости, 1991.– Т.1.

Цебро М. Международные экономические валютно-финансовые отношения. – М.: Прогресс-Универс, 1994.

Нухович Э.С., Смитиенко Б.М., Эскиндаров М.А. Мировая экономика на рубеже XX-XXI веков. – М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 1995.

Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И.П.Фаминского. – М.: Международные отношения, 1994.

Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебное пособие. – М., 1996.

Киреев А. Международная экономика.– М.: Международные отношения, 1997.

Економіка зарубіжних країн / За ред. А.С. Філіпенка. – К.: Либідь, 1996.

Міжнародні економічні відносини. – К.: Либідь, 1992.

Міжнародні економічні відносини. Історія міжнародних економічних відносин. – К.: Либідь, 1992.

Мировая экономика / Под ред. И.П. Николаевой. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2000.

Світова економіка:/ Керівник авторів А.С. Філіпенко. – Підручник для вищих навчальних закладів. – Київ: Либідь, 2000.

Сергеев П.В. Мировая экономика: Учебное пособие.–М.: – Юриспруденция, 1999.

Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.В. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. – Київ: Знання – Прес, 2002.

Пузакова Е. П. Международные экономические отношения. – Ростов-на-Дону: Изд. центр «МарТ», 2000.

Кудров В.М. Мировая экономика: Учебник. – Москва: Изд. БЕК, 2000.

Мировая экономика, экономика зарубежных стран: Учебник/ Под ред. проф. В.П. Колесова и проф. М.Н. Осьмовой. – М.: Изд. Флинта, 2000.

Тема ІІ.
Теорія світогосподарських зв'язків та її базові концепції: історичний ракурс

Основне

В запропонованій темі подана історична ретроспектива розвитку теорії міжнародних економічних відносин починаючи з перших спроб визначення змісту зовнішньої торгівлі та її місця в розвитку національних економік, які приходяться на кінець XVI-XVII століття. Розкривається в зв'язку з цим два основні підходи – протекціонізм і фритредерство, які, до речі, в тому чи іншому варіанті характерні для сучасної наукової думки про міжнародні економічні відносини. Стержневою ідеєю цієї теми є аналіз погляду основоположників теорії міжнародних економічних відносин, якими є економісти класичного напрямку Адам Сміт, Давід Рікардо та їх послідовники. Їх погляди сьогодні складають ядро переважної більшості сучасних концепцій міжнародних економічних відносин.

Після засвоєння матеріалу цієї теми ви:

- будете знати витоки сучасної науки про міжнародні економічні відносини;
- сформуєте для себе чітке уявлення про перші наукові школи, теоретичні концепції МЕВ;
- засвоїте суть абсолютних та порівняльних переваг як базового поняття теорії міжнародної торгівлі;
- оволодієте знаннями та вмінням факторного аналізу міжнародних економічних відносин.

План

1. Протекціонізм і вільна торгівля.
2. Абсолютні та порівняльні переваги А. Сміта і Д. Рікардо.
3. Теорія співвідношення факторів виробництва.

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника
код 02125266
НАУКОВА БІБЛІОТЕКА
Інв. №

1. Протекціонізм і вільна торгівля

Теорія міжнародних економічних відносин, що цілком закономірно, виникла значно пізніше від міжнародного обміну. Перші теоретичні розробки і узагальнення з'явилися, коли практика міжнародної торгівлі поставила ряд проблем, які потрібно було вирішувати. Уже на самому початку склалися два принципових підходи з точки зору міжнародних економічних відносин, які, до речі, є фундаментальними і на сьогодні. Перший передбачає **свободу торгівлі (фритредерство).** Другий – **втручання держави (протекціонізм).**

Перша спроба визначити зміст зовнішньої торгівлі, сформулювати її цілі була зроблена на при кінці XVI на початку XVII століття з виникненням перших шкіл економічної думки. Такою теоретико-економічною школою став **меркантилізм**. «Меркантилізм» походить від латинського «mercanti» – торгувати (англ. і франц. «merkanti» – торговий, італійське« merkante» – торговець). Це був період занепаду феодалізму і активного розвитку капіталізму. Виходячи з того, що людство володіє обмеженими ресурсами, а сфера обігу визначальна в кругообігу капіталу, меркантилісти визначали багатство нації у володінні цінними металами. Оскільки кількість золота і срібла в кожний даний момент була фіксованою, робиться висновок, що їх перерозподіл – єдиний шлях збагачення однієї нації по відношенню до іншої.

Ранній меркантилізм, представниками якого були Г.Ск'яруффі, Б.Даванцатті, В.Стафорд, ґрунтувався на теорії **«грошового балансу»**, яка передбачала ввезення якомога більшої кількості грошей з-за кордону та заборону на їх вивезення. Представники більш пізнього періоду: Т.Мен, Д.Локк, Д.Ло, Р. Кантільон, А.Монкретьєн – дотримувалися теорії **«активного грошового балансу».**

Це досягається переважанням експорту над імпортом, що, закономірно, визначає потребу в регулюванні зовнішньоекономічних зв'язків з боку держави. Меркантилісти вважали,

що з допомогою такої політики країна, з одного боку, звільняється від небажаного надлишку товарів, а з іншого збільшує запаси грошей в країні. Більше того, імпорт товарів за які потрібно розрахуватися золотом або сріблом призводить до зменшення багатства країни. Така політика, як відомо, отримала назву **протекціонізму**.

Втручання держави зводилося до стимулювання експорту і обмеження імпорту шляхом встановлення квот, тарифів, мит та іншими інструментами тарифної політики, дія яких спрямовувалася на забезпечення позитивного сальдо платіжного балансу, а, отже припливу золота до країни – експортера. Це була політика **відвертого протекціонізму.**

Теорія меркантилізму була призначена для збагачення метрополій за рахунок колоніальних територій. На практиці це реалізовувалося через політику по обмеженню їх промислового розвитку. Таким чином, колонії змушені були експортувати дешеву сировину, а імпортувати більш дорогі готові вироби.

Система протекціонізму відповідала інтересам буржуазії в XVI–XVIII ст. та була характерна для найбільш розвинених країн того часу. Зокрема, під захистом протекціоністської політики зміцнювалася і розвивалася індустрія США, Німеччини, Франції.

В результаті протекціонізм призвів до:

- встановлення переваг для одних країн і перепон у розвитку зовнішньої торгівлі для інших;
- скорочення зовнішньоторгового обороту;
- гальмування розвитку ринку, а отже, і капіталістичних відносин.

В період, коли становлення капіталізму уже відбулося, меркантилізм, як система економічних поглядів, які були покладені в основу специфічної економічної політики, як певна ідеологія, філософія став гальмом у розвитку ринкової цивілізації. Епоха меркантилізму, яка панувала упродовж понад трьох століть уступила місце теоріям, які базувалися на принципі вільної торгівлі і увійшли в історію економіч-

ної думки як **фритредерство**. Але не в чистому вигляді, а у поєднанні з обґрунтованим регулюванням держави.

На відміну від протекціонізму політика фритредерства передбачає скасування або суттєве обмеження протекціоністських перепон на шляху іноземних товарів. «Хрещеним батьком» фритредерської політики держави можна вважати англійського економіста Д.Хьюма (1711–1776), який розробив теорію взаємодії «ціна-золото-потоки». В ній він спростував положення меркантилістів про те, що країни можуть безмежно накопичувати кількість золота і це не відіб'ється на їх міжнародній конкурентоспроможності. Адже необмежений приток золота в країну збільшує пропозицію грошей, що призводить до зростання цін і заробітної плати і, як наслідок, зниження конкурентоспроможності національного виробника. І навпаки, відтік золота – піднімає конкурентоспроможність країни.

До речі, теоретичні розробки Д.Хьюма актуальні і сьогодні. Зокрема, вони використовуються в частині впливу величини валютного курсу національної грошової одиниці на обсяг експорту та імпорту, конкурентоспроможності національних економік.

Видним представником фритредерства був Джон Стюардт Міль, який в своїй роботі «Основи політичної економії» (1848р.) показав, що **ціна обміну на міжнародному ринку встановлюється у відповідності з попитом і пропозицією на рівні, коли сукупність експорту кожної країни дозволяє оплатити її сукупний імпорт.** В теорію міжнародних економічних відносин це положення ввійшло як **закон міжнародної вартості.** Він (закон) показує, що існує ціна, яка оптимізує обмін товарів і послуг між країнами. Вказана ринкова ціна регулюється попитом і пропозицією.

Фритредерство ніколи не носило загально охватного характеру. Коли в свій час Великобританія проголосила принципи вільної торгівлі її конкуренти, в першу чергу США та Німеччина посилили протекціоністську політику, направлену на формування кращих умов для національ-

ного промислового капіталізму. А ідеологи фритредерства Дж. Міль, А. Маршал, Г.Хаберлер, М. Портер, У. Ростоу та інші, декларуючи принципи невтручання держави у підприємницьку діяльність в той же час активно відстоювали необхідність державної допомоги в боротьбі за зовнішні ринки.

2. Абсолютні та порівняльні переваги А.Сміта і Д. Рікардо

Найбільш фундаментальним і послідовним критиком меркантилістської школи в підході до зовнішньої торгівлі був відомий англійський економіст А.Сміт, та його послідовник Д.Рікардо. У своїх економічних поглядах класики англійської політичної економії виходили з визначальної ролі виробництва, яке і створює багатство народів. Зокрема в книзі «Дослідження про природу і причини багатства народів», яка вийшла у 1776 році Адам Сміт піддав критиці положення меркантилістів про те, що багатство країни залежить від володіння скарбами. Він вперше обґрунтував, що **реальне багатство країни визначається товарами і послугами, якими можуть користуватися її громадяни.** У той же час класики вважали, що можливості виробництва, сприятливі умови його здійснення визначаються **природними факторами.** Підхід з точки зору «природного поділу праці» стосовно зовнішньоекономічних відносин є характерним і для багатьох сучасних економістів. Принцип свободи торгівлі, або вільної торгівлі, дає змогу, згідно з А. Смітом, концентрувати зусилля країн на виробництві продукту, який орієнтований на експорт і який вона може виробляти дешевше та краще, а імпортувати ті, виробництво яких обходиться дорожче. Державі при цьому пропонувалося звести до мінімуму своє втручання у відбір галузей міждержавної спеціалізації, надаючи цю можливість «невидимій руці конкуренції».

Переваги, за А. Смітом, визначаються **різницею в абсолютних витратах на виробництво в кожній із країн.** Цілком очевидно, що вино у Франції і Португалії виготовляти де-

шевше, ніж у Шотландії. Зокрема було б безглуздо вирощувати в Шотландії в оранжереях виноград. З цього погляду Франція має абсолютні переваги.

Абсолютні переваги можуть бути **природними і набутими,** пов'язаними з певними технологіями, кваліфікацією, культурою виробництва, традиціями тощо. Але чи буде вигідно країні вступати в МЕВ, якщо витрати виробництва на всі види продукції у неї нижчі від можливого потенційного партнера? На це питання дав відповідь Д.Рікардо у своїй праці «Принципи політичної економії та оподаткування» яка вийшла у 1817 році.

Трудозатрати в людино-днях на виробництво одиниці виміру сукна і вина

Назва країни / Назва продукту	Рівне співвідношення витрат на виробництво двох товарів між двома країнами			Співвідношення витрат, за яких одна з країн має абсолютні переваги у виробництві одного з товарів			Співвідношення витрат, за яких одна із країн має відносні переваги у виробництві одного з товарів		
	вир-во сукна	вир-во вина	вир-во вина / вир-во сукна	вир-во сукна	вир-во вина	вир-во вина / вир-во сукна	вир-во сукна	вир-во вина	вир-во вина / вир-во сукна
Англія	100	88	0,88	100	60	0,6	100	120	1,2
Португалія	90	80	0,88	90	80	0,88	90	80	0,88

Д. Рікардо, вважаючи пояснення А.Сміта переконливими, в той же час розвинув його теорію, сформулювавши ідею **«компаративних»** (порівняльних) переваг, які визначаються різницею у витратах, але не в абсолютних, а у відносних або порівняльних розмірах. Його приклад з основної роботи «Начала політичної економії», який уже став хрестоматійним, стосовно вина і сукна, які виробляються в Португалії і Англії (80; 90; 120; 100 людино-днів на одиницю продукції) наглядно показує, що орієнтуючись на розширення менш ємного виробництва, кожна з країн виграє від експортно–імпортних операцій. Таким чином, було

спростовано пануючу тезу про те, що одна країна може отримати виграш від зовнішньої торгівлі винятково за рахунок іншої. Д.Рікардо доказав що міжнародний обмін можливий і бажаний в інтересах всіх країн. Він визначив ту цінову зону, в якій обмін вигідний для кожного. Зрозуміло, що виграш усіх сторін можливий лише за вільної торгівлі. Таким чином вільна торгівля стимулюючи міжнародну спеціалізацію дозволяє кожній країні споживати не меншу кількість товарів порівнюючи з періодом до спеціалізації, але мінімізуючи реальні витрати робочого часу на виробництво даного об'єму товарів та послуг.

Враховуючи те, що в реальності обмін відбувається при грошовому посередництві, де Рікардо доказав і те, що відмічена перевага зберігається, якщо враховувати обмінний курс національних валют. При умові незбалансованості експортно-імпортних платежів нерівновага компенсовується шляхом зміни курсу валюти або коректуванням цін в тій чи іншій країні.

І все ж таки теорія «компаративних» переваг – **ідеальна схема**. У реальному житті потрібно враховувати такі фактори, як:

- зайнятість;
- небезпека надмірної спеціалізації;
- багатобічність зовнішніх зв'язків;
- транспортні витрати;
- рівень мобільності ресурсів;
- політичні фактори та ін.

Підтримуючи А. Сміта і Д. Рікардо, К.Маркс у праці «Капітал» наголошував на ролі **набутих переваг,** в основі яких лежать переваги у технологіях виробництва; соціально-економічних (виробничих) відносинах та особливості дії закону вартості у світовому господарстві. До прикладу, Японія. Крупний експортер на світовий ринок сталі, хоча при цьому імпортує залізну руду і вугілля – два основні компоненти виробництва сталі. Причини її успіху полягають у тому, що Японія використовує свої переваги засто-

совуючи найсучасніші технології для виробництва високоякісної і дешевої сталі.

3. Теорія співвідношення факторів виробництва

Основоположником теорії **«факторів виробництва»** був Ж.Б. Сей. Як фактори він виділяв землю, капітал, працю, за якими стоять рента, процент на капітал і заробітна плата. Це – витрати виробництва, які формують оцінку факторів виробництва. Вони і визначають економічну доцільність і результати виробництва. Чим більша наявність в країні того чи іншого фактора, тим відносно нижчі їх ціни.

У 30–х роках XX ст. шведським економістом Елі Хекшером і його учнем Бертілем Оліном фактично були закладені основи сучасного бачення того, чим визначаються напрямки і структура міжнародних торгових потоків. Використавши при аналізі факторний підхід Ж.Б.Сея, вони обґрунтували необхідність визначення порівняльних переваг в зовнішній торгівлі, виходячи з оцінки факторів виробництва, їх співвідношення і взаємозв'язку.

На думку Е.Хекшера і Б.Оліна, кожна країна прагне виходити на ринок з тими товарами або послугами, під час виробництва або одержання яких використовуються **надлишкові, а отже, найбільш дешеві фактори.** В результаті цього країни починають інтенсивно розвивати у себе вигідні галузі економіки. Основними узагальнюючими присутніми елементами порівняльної оцінки факторів є :

- **по–перше**, у країнах – учасниках міжнародного обміну складається тенденція до вивозу тих товарів, для виробництва яких використовуються переважно надлишкові фактори, і навпаки, ввіз продукції, у виробництві якої має місце дефіцит факторів або фактора (теорема Хекшера-Оліна);
- **по–друге,** розвиток міжнародної торгівлі призводить до вирівнювання «факторних» цін, тобто доходу, який отримує володар даного фактора. Пізніше це положення доопрацювали американські економісти Поль Са-

муельсон і В.Столпер сформулювавши теорему вирівнювання цін на фактори виробництва (теорема Хекшера – Оліна – Самуельсона). Суть її полягає в наступному: у випадку однорідності факторів виробництва, ідентичності технічного оснащення, досконалої конкуренції і повної мобільності товарів міжнародний обмін вирівнює ціну факторів виробництва між країнами. Наприклад, розширення виробництва пшениці в Канаді призводить до підвищення ціни на землю, а отже, і збільшення ренти. А це, в свою чергу, призводить до підвищення ціни на продукцію. У країнах-імпортерах – навпаки;

- **по–третє,** існує можливість, при достатній міжнародній стабільності факторів виробництва, заміни експорту товарів на переміщення самих факторів (робоча сила, капітал, ноу–хау і т.п.), тобто експорт капіталу.

Доктрина Хекшера – Оліна «спрацьовує» при умові дії наступних факторів:

- свобода торгівлі;
- однакова структура споживання в країнах-партнерах;
- співпадіння схильності і переваг населення;
- приблизно рівні технологічні умови виробників;
- незмінність експортно-імпортних товарів, транспортних витрат та інших витрат виробництва. Тобто в значній мірі можна констатувати, що їх схема ідеальна.

Однією з важливих позицій доктрини є те, що її автори розглядають не тільки країну, але й регіон, підкреслюючи, що кожний регіон повинен спеціалізуватися на виробництві й експорті тих товарів, які він може виробляти дешевше в грошовому виявленні, але не обов'язково в одиницях праці.

Важливою позицією доктрини є те, що за наявності у двох країнах в однаковій мірі як абсолютно, так і відносно щодо всіх видів і факторів виробництва відмінність в системі цін може сформувати обмін товарами між країнами, можливий і вигідний для сторін. Це визначається співвідношенням попиту і пропозиції.

Згідно з теорією Оліна, між країнами з найбільш відмінною структурою господарства торгівля особливо ефективна і досягає максимальних обсягів. Відмінність у забезпеченості факторами стимулює міжнародні інвестиції, посилює міжгалузеву спеціалізацію виробництва у випуску і експорті готових виробів.

Пізніше ряд відомих зарубіжних дослідників (Самуельсон, Лернер, Тінберген) розвинули погляди Оліна положенням про те, що вільна торгівля може призвести до повного вирівнювання (відносного і абсолютного) факторів виробництва. На цій основі робиться висновок, що **вільна торгівля є повним, а не частковим замінником вільного переливу капіталу, з допомогою якого можна скоротити розрив в рівнях розвитку між країнами.**

Рекомендована література:

Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов.В кн.: Антология экономической классики. – М.: Эконов – Ключ, 1993.

Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. – Соч. Т. 1.– М., 1955.

Маркс К. Капитал. – Т. 1, 3.

Бартеньов С.А. Экономические теории и школы (история современность). – М.: БЕК, 1996.

Киреев А. Международная экономика. – М.: Международные отношения, 1997.

В.В.Козик, Л.А.Панкова, Н.Б.Даниленко. Міжнародні економічні відносини. Навчальний посібник, – К:. «Знання – Прес», 2002.

Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения. – М.: ФиС, 1996.

Джиелс Д.Д., Радеба Ли. Международный бизнес. – М.: Дело, 1994.

Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. проф. В.Е.Рыбалкина. – М., 1998.

Управление внешнеэкономической деятельностью: Учебное пособие / Под ред. проф. А.И.Кредисова. – К.: Феникс, 1996.

Міжнародні економічні відносини. Історія міжнародних економічних відносин. – К.: Либідь, 1992.

Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебное пособие. – М., 1996.

Міжнародні економічні відносини. (Сучасні міжнародні економічні відносини). – К.: Либідь, 1992.

Мировая экономика / Под ред. И.П. Николаевой. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2000.

Єременко В.Г. Історія економічної науки (короткий огляд нової ери). Науково-навчальне видання. – К.: Інформаційно-видавничий центр Держкомстату, 2002.

История мировой экономики. – М.: 1999.

Тема III.
Нові та новітні концепції світогосподарських зв'язків

Основне

В запропонованому розділі посібника продовжується аналіз теорій і концепцій міжнародних економічних відносин на їх новому і новітньому етапі історичного зрізу. Зокрема, це стосується сучасних інтерпретацій факторного підходу, концепція «життєвого циклу товару», теорія конкурентних переваг і концепція «конкурентноспроможної нації», «фірмовий» підхід до аналізу МЕВ, теорії вивозу капіталу тощо.

Ознайомлення з матеріалами, що запропонований в цій темі допоможе вам:

- орієнтуватися у підходах ряду економістів з приводу виокремлення певних факторів при аналізі МЕВ, зокрема це стосується:
  а) фактору попиту і пропозиції;
  б) відсотка використовуваного капіталу;
  в) вплив фактору вивозу капіталу;
  г) переваги використання надлишкового фактору у МЕВ і «парадокс Леонтьєва».
- зрозуміти суть концепції «циклу життя продукту», яка пояснює сучасні торгові зв'язки між країнами через етапи ринкового життя товару;
- ознайомитися із основними положеннями концепції «міжнародної конкурентноспроможної нації» М.Портера та фактори, які він ставить в основу дослідження МЕВ;
- отримаєте інформацію про «фірмовий» підхід при аналізі МЕВ;
- отримаєте відповідь на питання, чому деякі країни змогли стати лідерами у виробництві високотехнологічної і наукоємної продукції.

План

1. Нові інтерпретації факторного підходу.
2. Концепція « циклу життя продукту».
3. Теорія конкуренції М. Портера.
4. Сучасні новації і трактування базових концепцій.

1. Нові інтерпретації факторного підходу

Відзначаючи заслуги і значення доктрини Хекшера – Оліна, яка зробила суттєвий крок вперед, розглядаючи порівняльні витрати «як залежне виявлення умов природи функцій виробництва і забезпеченість факторами виробництва», відомий економіст Р.Кейнс вважав за необхідне доповнити аналіз **розглядом факторів попиту і пропозиції і їх впливу на величину і структуру зовнішньої торгівлі.**

Визнаючи концепцію факторів, відомий американський традиціоналіст-економіст Тауссіг, якого Йозеф Шумпетер назвав американським Маршаллом, особливо виділяє роль затрат капіталу, підкреслюючи, що **відмінності в відсоткові величини використовуваного капіталу повинні призводити до іншої структури торгівлі,** яка відрізняється від тієї, яка передбачає розгляд виключно робочого часу. У книзі «Міжнародна торгівля» він зазначав, що при низькому рівні відсотка в країні виникає тенденція до **порівняльної переваги по тих товарах, які вимагають застосування більшого капіталу** (капіталоємні виробництва), що веде до розширення експорту товарів цих галузей. І навпаки, високий рівень відсотка буде обумовлювати переваги до імпорту цих товарів по відношенню до експорту.

Поділяючи доповнення Тауссіга, Дж. Вайнер констатує, що **міжнародна торгівля, міжнародний поділ праці несуть вигоди всім країнам, які беруть у цьому участь, в тому числі і менш розвинутим в економічному відношенні.** Він доводить, що грошові витрати і ціни мають тенденцію до пропорційності по відношенню до реальних витрат.

Більше того, підкреслюючи важливість врахування витрат капіталу, Дж. Вайнер вважає, що в довгостроковій перспективі **індустріальні країни меншою мірою виграють від зовнішньої торгівлі, ніж аграрні,** які експортують сільськогосподарську продукцію. Це пояснюється дією закону спадної продуктивності землі. Тому він обстоює вільну торгівлю і відмову від протекціоністської політики з боку слаборозвинених країн.

С. Харріс також виходить з визначального значення відмінностей у витратах на міжнародний поділ праці, який забезпечує країнам, що беруть у ньому участь, рівні вигоди від зовнішньої торгівлі. Згідно з теорією, слаборозвинені країни повинні займатися розробкою природних ресурсів, а розвинені – промисловим виробництвом. Це повинно стимулюватися експортом капіталу у відповідні галузі з боку розвинених країн. Використовуючи економічний ефект від зовнішньої політики, проводячи раціональну внутрішню політику, країна-імпортер капіталу з часом вдосконалює структуру економіки.

Безпосередньо до вказаних концепцій примикають **теорії вивозу капіталу,** які найбільш повно викладені в роботах І.Іверсена і Р.Нурксе. Ці автори виходять з маржиналістської концепції і враховують, що гранична продуктивність капіталу, яка виражається в ставці відсотка, обумовлюється головним чином неоднаковою кількістю капіталу в тій чи іншій країні. **Переливання капіталу з одного господарства в інше буде до того часу, поки він рівномірно не розійдеться по країнах, що вирівнює його граничну продуктивність і в свою чергу веде до вирівнювання загальних рівнів економічного розвитку окремих країн.**

На теорію порівняльних переваг у її варіації факторів виробництва спираються і ті, хто активно пропагує державне втручання в економіку – послідовники Кейнса. Суть сучасних неокейнсіанських теорій полягає в тому, що їх послідовники роблять висновок, що зростання зовнішньо-торгового балансу недостатньо, щоб країна була більш розвинена. Це

навіть зворотньодіючий фактор. Але країна повинна відстоювати свої позиції в тих галузях, де їй належить провідне місце порівняно з іншими. Кейнсіанці, на перший погляд, виступають не за політику протекціонізму, а за свободу торгівлі. Але це не дуже узгоджується з їх ідеєю активного державного регулювання.

Разом з тим аналіз багатьох спеціалістів виявив у ряді випадків невідповідність теорії Хекшера-Оліна-Самуельсона і практики розвитку міжнародних торгових зв'язків окремих країн. Відомий так званий **«парадокс Леонтьєва»**, коли загальні положення про переваги використання надлишкових факторів не узгоджувалися з американською практикою переважаючої в експорті трудомісткої, а в імпорті – капіталоємної продукції. Це стосується зокрема і Японії. Розрахунки, виходячи з результатів економічного розвитку Японії в 50-ті роки показують, що будучи країною з надлишковими трудовими ресурсами, вона експортувала переважно капіталоємну продукцію.

Було зроблено ряд спроб пояснити виявлену суперечність. **Перше** пояснення «парадоксу» зводилося до особливостей американської економіки в післявоєнний період і модель В.Леонтьєва, є виключенням із правил.

Друге пояснення полягає в структурі фактора праці, підвищенням кваліфікації працюючих, що вимагає випереджаючих інвестицій в освіту. Зокрема, в експорті розвинених в економічному відношенні країн відображається більш висока частка кваліфікованої праці, що означає використання надлишкового фактора саме цього елементу виробництва. Товари, що вивозяться з менш розвинених країн, характеризуються менш наукоємними затратами праці. Зазначений парадокс може бути пояснений заміщенням робочої сили машинами на основі застосування нових технологій. **Третє** пояснення зводиться до впливу імпортних тарифів, які обмежують ввіз і стимулюють виробництво аналогічних товарів в своїй країні. Аналіз структури митних тарифів показав найбільшу захищеність в США саме трудомістських товарів.

Досить переконливим аргументом, який приводиться частиною економістів щодо пояснення висновків В.Леонтьєва заключається в тому, що значна частина імпортованих в США товарів вимагає для свого виготовлення значної кількості дешевих природних ресурсів, які відсутні в США. Тому імпорт капіталоємних товарів обумовлений тим, що США вимушений імпортувати сировину, виробництво якої крайнє капіталомістке.

Приведені фактори, цілком очевидно, в сукупності обумовлюють можливість ситуації, яку дослідив В.Леонтьєв.

2. Концепція «циклу життя продукту»

Представники даного підходу враховують, що на основі етапів життєвого циклу товарів можна пояснити сучасні торгові зв'язки між країнами. Згідно з загальною тезою, життєвий цикл товару (ЖЦТ) проходить чотири етапи: впровадження; зростання; зрілість і спад. Міжнародне переміщення товарів відбувається залежно від певного етапу життєвого циклу. У своїй доктрині Р.Вернон, Ч.Кіпделбергер, Л. Уелс обгрунтовують схему, згідно з якою:

- на етапі **впровадження,** після виявлення потреби в продукції, здійснюється розробка нововведення;
- потім організовується виробництво і налагоджується збут нового товару в країні його виробництва;
- лише після цього починається його експорт, як правило в країну з аналогічним ринковим сегментом.

Для етапу впровадження характерна підвищена трудомісткість виробів. Перехід до крупносерійного, масового виробництва відбувається в міру вдосконалення технології. Це, до речі, і частково пояснює відносно більшу частку в експорті високорозвинених країн, зокрема США, трудомістких товарів, що обумовило уже згадуваний «парадокс Леонтьєва».

На етапі **зростання**, поряд із збільшенням величини продажу на внутрішньому ринку, розширюється експорт з краї-

ни нововведення, посилюється конкуренція, створюються передумови вивозу виробництва за кордон.

На стадії **зрілості** деякі конкуренти починають знижувати ціни. На цьому етапі виробництво здійснюється в багатьох країнах, в тому числі в країнах, що розвиваються. Наступає період насичення товарами спочатку в країнах нововведення: стабілізується попит, посилюється роль цінової політики, досягається високий рівень стандартизації, і, що характерно для крупносерійного виробництва, виникають умови, за яких у має змогу залучатися виробництво вкладається менш кваліфікована робоча сила. На цьому етапі виникають підстави для масштабного виробництва даної продукції в слаборозвинених країнах. Цей етап характеризується посиленням експорту капіталу.

У міру того як виробництво продукції переходить на етап **спаду,** ринок в промислово розвинених країнах звужується швидше, ніж в країнах, що розвиваються. Ринкові і вартісні фактори стимулюють переміщення виробництва в країни, що розвиваються, які експортують продукцію на ринки розвинених країн, що значно зменшилися.

3. Теорія конкуренції М. Портера

М. Портер в значній мірі відійшов від теорії Д.Рікардо та Е.Хекшера – Б. Оліна. Він навіть замінив термін «порівняльні переваги» на «конкурентні переваги» і ввів поняття «цільова політика», суть якої полягає в комплексі напрямів, які включають субсидії, протекціоністські заходи, цільове направлення капіталів тощо по відношенню до однієї або кількох пріоритетних галузей .

На основі вивчення практики компаній десяти провідних індустріальних країн, на частку яких припадає половина світового експорту, М. Портер висунув концепцію **«міжнародної конкурентоспроможної нації».** Конкурентоспроможність країни в міжнародному обміні по М.Портеру

визначається впливом і взаємозв'язком чотирьох основних компонентів:

- факторні умови;
- умови попиту;
- стан обслуговуючих і близьких галузей;
- стратегія фірми у певному конкурентному середовищі, ситуації.

М.Портер як послідовник класичної теорії факторів ставить їх в якості **головного компоненту.** Але факторні умови він не обмежує висхідними, а вводить нові, в тому числі ті, які виникають у процесі виробництва. До них він відносять:

- підвищення продуктивності праці за умов нестачі трудових ресурсів;
- впровадження компактних, ресурсозберігаючих технологій;
- обмеженість землі, природних багатств і т.п.

Другий компонент – попит – визначальний для розвитку фірми. При цьому стан внутрішнього попиту у взаємозв'язку з потенційними можливостями зовнішнього ринку вирішальним чином впливають на фірмову стратегію. Тут важливо враховувати і національні особливості (економічні, культурні, освітні, етнічні і тощо). М. Портер підкреслює, що для фірми **визначальними є внутрішні умови.**

Третій компонент – стан обслуговуючих і близьких галузей. Називаємо це інфраструктурою в широкому розумінні слова.

Четвертий компонент – стратегія фірми і конкурентне середовище. Важливим тут є:

- правильно вибрана ринкова стратегія;
- гнучкість політики фірми;
- стимулююче конкурентне середовище на внутрішньому ринку;
- мінімум протекціоністських заходів держави відносно фірми.

Теорія конкуренції М.Портера отримала визнання не тільки в крузі економістів – міжнародників. Вона офіцій-

но визнана і підтвердженням цього є участь автора в розробці в різні періоди практичних рекомендацій на предмет вдосконалення державної політики, підвищення конкурентноздатності національної економіки США, Австралії, Нової Зеландії.

4. Сучасні новації і трактування базових концепцій

Класична теорія міжнародної торгівлі та більшість її сучасних інтерпретацій пояснюють суть зовнішньої торгівлі та економічної вигоди від неї для учасників **відмінностями між країнами в забезпеченні факторами виробництва**. Чим більша ця відмінність, тим більша, за інших рівних умов, вигода учасників зовнішньоекономічного обміну.

Але на практиці в сучасних умовах **переважна частина міжнародного обміну здійснюється саме між явно схожими країнами.** Особливо це стосується групи розвинених країн, характерною рисою яких є схожість факторів. Це пояснюється тим, що в сучасних умовах суттєво зросла роль **набутих переваг**, пов'язаних з випереджаючою розробкою нових технологій, товарів і товарних груп. Розвинена країна більш оперативно може реагувати на попит в іншій країні через гнучкість технологій, уміння пристосовуватися до ринку схожої країни.

Важливим є те, що сьогодні на внутрішньофірмові міжнародні поставки припадає 70% всієї світової торгівлі, 80 – 90% продажу ліцензій і патентів, не менше ніж 40% вивозу капіталу. Все це, формує додаткові переваги обміну між розвиненими країнами, що і обстоює зокрема С.Ліндер.

Таким чином не тільки відмінності, але й схожість між країнами може бути передумовою для торгівлі між ними. Теорія схожості країн, або теорія попиту, що перетинається одна з небагатьох новітніх теорій, яка пояснює міжнародну торгівлю переважно з боку попиту.

Обґрунтовуючи перспективи, дослідники МЕВ підкреслюють, що в сучасних умовах **відбувається зміна**

співвідношення між базовими факторами. Це відноситься перш за все **до трудових ресурсів**, а також **обмеженості природних запасів і їх скорочення**, особливо в розвинених країнах. У полі зору повинні перебувати мінімум чотири обставини:

- створення великих багатогалузевих виробництв в окремих країнах, що може стримувати міжнародний обмін;
- впровадження гнучких виробництв, орієнтованих на малосерійність, що також може зменшити імпорт;
- в умовах випередження і швидкого росту послуг у споживанні і міжнародному обміні зменшується частка товарів, сукупні затрати на їх виробництво;
- сучасна система протекціоністських заходів значною мірою створює перепони для міжнародного обміну.

У новітніх концепціях аналізу МЕВ особливе місце займає **«фірмовий»** підхід. Суть його полягає в тому, що як об'єкт аналізу виступає не окрема країна, а міжнародна фірма. Такий підхід найбільш чітко сформульований американськими економістами С.Робоком і К. Сіммондсом. На риторичне запитання, чому товари і послуги обмінюються між націями, автори вказаної концепції підкреслюють, що **«суб'єкт, який приймає рішення – це комерційне підприємство, а не нація».**

Підставою для теоретичного обгрунтування концепції С.Робока і К. Сіммондса є уже приведений факт, що значна частка зовнішньоторгових операцій відбувається як внутріфірмовий обіг, переваги якого часто не вписуються в класичні теорії. Точні розрахунки частки внутріфірмових поставок в загальному обсязі зовнішньої торгівлі відсутні, але орієнтовні показники досить переконливі. Ще один приклад.

В одному з індексів, які використовуються, зокрема в Німеччині для оцінки інвестиційного середовища, питома вага такого фактора виробництва, як **стабільність**, оцінюється в 1,5 раза вище, ніж значення умов отримання кредиту і рівня зарплати, тобто цін капіталу і робочої сили.

Роблячи узагальнюючий висновок, слід підкреслити, що нинішня практика зовнішньоекономічних відносин взагалі і міжнародної торгівлі зокрема показує, що **найбільша її інтенсивність має місце між країнами із схожими характеристиками**. Це суперечить традиційним теоріям згідно з якими активність зовнішньоторгових відносин знаходиться у прямій залежності від рівня відмінностей між країнами.

Той факт, що переважна частина міжнародної торгівлі припадає на розвинений регіон, обумовлено **зростанням набутих переваг порівняно з природними**. Теорія схожості країн обґрунтовує це таким чином, що виробник нової продукції після освоєння внутрішнього ринку виходить в першу чергу на ринки, які найбільш схожі з ринками його країни.

Серед чисельних сучасних теорій світогосподарських зв'язків виділяється позиція М.Тодаро, який підкреслює, що не рівноправні економічні відносини породжуються не стільки властивістю самої торгівлі, скільки відображають не справедливість інституціональної, соціальної, та економічної побудови глобальної системи, яка дозволяє обмеженій кількості розвинених країн контролювати переважну частину світових ресурсів.

Указаний висновок безпосередньо стосується країн з перехідною економікою, які зіткнулися з проблемами квот і ліцензій, «добровільних», обмежить імпорту, «стратегічного» протекціонізму, не тарифними бар'єрами з метою обмеження торгівлі, рівень «недобросовісності» якої визначається розвиненими країнами. Така нерівноправність загострює проблеми інтеграції країн з перехідними економіками до глобальних економічних процесів сучасності та актуалізує пошук оптимальних рівнів відкритості внутрішнього ринку.

Розвиток подій на сучасному етапі глобалізаційних процесів в світовій економіці посилив позиції тих економістів, які схильні **утримуватися від «універсальних» рекомендацій щодо вибору найбільш доцільної зовнішньоекономічної політики**. В цьому відношенні слушними є зауваження М.Тодаро про те, що кожній країні необхідно глибоко проаналізу-

вати і реалістично оцінити свої можливості в світовому поділі праці з урахуванням власних цілей, типу, рівня і масштабів економічного розвитку та очікуваного впливу внутрішніх і зовнішніх факторів. Тільки при цьому можна визначити наскільки слід «відкриватися» враховуючи очікуванні вигоди та ризики міжнародних контактів та рівень конкурентоспроможності національної економіки.

Суттєві трансформації відбулися і в теорії міжнародних валютних відносин. Зокрема до 30-х років XX століття панувала теорія (автори Д.Юм і Д.Міль), згідно з якою міжнародний рух золота і коливання цін у кожній окремо взятій країні, автоматично взаємодіють між собою, що сприяє вирівнюванню платіжних балансів окремих країн.

У 60-х роках була теоретично обґрунтована, а в 1978 році практично реалізована концепція **вільного коливання курсу валют** в результаті чого відбуватиметься автоматичне вирівнювання балансів. Ямайські угоди у вигляді серії поправок до статуту Міжнародного валютного фонду стали початком реалізації концепції. Її суть полягає, по – перше, в тому, що був ліквідований золотодоларовий стандарт, згідно з яким роль основних міжнародних активів відводилася одночасно золоту і долару. По – друге, була відмінена офіційна ціна золота. Центральні валютні органи отримали дозвіл продавати і купувати золото за цінами вільного ринку. По-третє, була узаконена практика плаваючих курсів валют (більш детальніше про це в 11 темі).

Чому сьогодні на висококонкурентному світовому ринку деякі країни змогли сконцентрувати у себе переважну частину виробництва високих технологій і наукоємної продукції.

Наприклад, Сполучені Штати на $^{2}/_{3}$ задовольняють світовий ринок цивільними літаками і майже на 100% сучасними комп'ютерами. Японія абсолютний монополіст по виробництву на світовий ринок цивільних суден, ФРН поза конкуренцією по виробництву автомобілів представницького класу та металообробних верстатів. Ми спостерігаємо дивну картину

взаємного примирення цих і інших країн з існуючим станом речей. І це, нагадуємо в сучасному гостроконкурентному середовищі світового ринку.

Відповіді на ці питання дає теорія масштабу в міжнародній торгівлі розроблена американськими економістами К Ланкастером і П. Крюгманом. Суть теорії базується на відомому положенню про те, що при збільшенні масштабів виробництва витрати на одиницю продукції будуть зменшуватися із збільшенням виробництва за рахунок економії на постійних витратах. Виникає економія при умові масового виробництва. В зв'язку з цим розвинуті країни, які забезпеченні факторами виробництва приблизно в рівній мірі, згідно запропонованій теорії, свідомо поступаються одна одній окремими ринками, спеціалізуючись на виробництві певних товарів отримуючи таким чином ефект масштабу.

Рекомендована література:

Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов.–М. – Л., 1935.

Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. – Соч. Т. 1. – М., 1955; Маркс К. Капитал. – Т. 1, 3.

Киреев А. Международная экономика. –М.: Международные отношения, 1997.

Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения. – М.: ФиС, 1996.

Джиелс Д.Д., Радеба Ли. Международный бизнес. – М.: Дело, 1994.

Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. проф. В.Е.Рыбалкина. – М., 1998.

Управление внешнеэкономической деятельностью: Учебное пособие /Под ред. проф. А.И.Кредисова. – К.: Феникс, 1996.

Міжнародні економічні відносини. Історія міжнародних економічних відносин. – К.: Либідь, 1992.

- зможете засвоїти основні ознаки МЕВ;
- будете знати основні об'єкти і суб'єкти МЕВ;
- засвоїте принципи і особливості механізму МЕВ.

План

1. Суть і основи міжнародних економічних відносин.
2. Об'єкти і суб'єкти МЕВ.
3. Принципи і особливості механізму МЕВ.

1. Суть і основи міжнародних економічних відносин

Міжнародні економічні відносини – це система господарських зв'язків між національними економіками окремих країн які реалізуються через відповідні суб'єкти господарювання. МЕВ – особлива форма діяльності, що базується на міжнародному поділі праці, міжнародній спеціалізації виробництва, інтернаціоналізації господарського життя. Поглиблення і розвиток міжнародного поділу праці, спеціалізація виробництва залежать від природних, (географічних, кліматичних, демографічних тощо), а також набутих факторів (технологічних, наукових і науково-технічних тощо). На їх розвиток суттєвий вплив здійснюють соціальні, національні, етнічні, політичні, культурні та інші фактори.

Що таке міжнародний поділ праці ? Це не що інше як, організація виробництва, при якому підприємства двох або більше країн спеціалізуються на виробництві певних товарів і послуг з подальшим їх обміном. Можна виділити наступні типи міжнародного поділу праці:

- **загальний тип міжнародного поділу праці.** Передбачає обмін товарами добувної та обробної галузей, продукцією сільського господарства тощо;
- **частковий поділ праці,** що передбачає розвиток міжнародної торгівлі готовими виробами різних галузей і

виробництв, в тому числі і внутрігалузевої (автомобілі, комп'ютери, токарні верстати тощо);

- **одиничний тип міжнародного поділу праці,** який означає спеціалізацію на окремих етапах виробництва (вузли, деталі, напівфабрикати).

Міжнародна спеціалізація формує певну систему суспільних відносин, характерною рисою яких є виробнича взаємодія економік окремих країн, формування **спільних виробничих комплексів**. Зокрема спеціалізація по виробництву окремих вузлів, деталей передбачає відповідний рівень **кооперування**, яке отримало досить значний розвиток в електронній промисловості, автомобілебудуванні тощо.

Однією з різновидностей спеціалізації по виробництву готової продукції є **виробництво комплектного устаткування і системи машин,** які забезпечують повну механізацію або автоматизацію виробничого процесу, або його окремої ланки. При цьому об'єктом міжнародної спеціалізації стають комплекти устаткування для будівництва заводів або окремих технологічних ліній.

Становлення і розвиток міжнародного поділу праці і спеціалізації виробництва пройшло декілька історичних етапів, протягом яких характер і форми еволюціонувалися і трансформувалися. На кінець 60-х років сформувалася структура світового господарства, в якій можна виділити три основних сегменти. **До першого** відносяться промислово розвинені західні країни такі, як США, ФРН, Великобританія, Франція, Канада, Японія, які виробляють і поставляють високотехнологічну продукцію, країни, що володіють потужними мінеральними ресурсами, з якими вони виходять на зовнішній ринок.

Друга група – це перш за все нафто- і газодобувні країни Ближнього Сходу, Південна Африка, Латинська Америка.

Третя група країн спеціалізується на поставці на зовнішній ринок продукції сільського господарства. У більшості своїй це слаборозвинені країни, які були свого часу в колоніальній залежності.

Слід відзначити, що запропонована сегментація країн-постачальників спеціалізованої продукції на світовий ринок значною мірою умовна. Річ в тому, що більшість промислово розвинених країн є постачальниками на світовий ринок не тільки високотехнологічної промислової але і сільськогосподарської продукції (США, Канада, Австралія, країни Західної Європи). А такі країни, як Австрія, Канада, Швеція і інші є крупними постачальниками на світовий ринок вугілля, золота, срібла, руд чорних і кольорових металів тощо.

Соціально-економічні і політичні трансформації, що відбулися в кінці 80-х – на початку 90-х років XX століття, увійшли в історію, крім всього іншого, як важливий етап в розвитку міжнародного поділу праці. Суть його полягає в тому, що перехід країн Центрально-Східної Європи на засади ринкової економіки усунув політичні бар'єри на шляху подальшого розвитку МЕВ і суттєво розширив можливості міжнародного поділу праці.

МЕВ реалізуються через такі форми і сфери:

- міжнародна торгівля;
- міжнародна спеціалізація виробництва і науково–технічних робіт;
- обмін науково–технічними результатами;
- інформаційні зв'язки;
- валютно-фінансові та кредитні відносини між країнами;
- рух (переливання) капіталу;
- міграція робочої сили;
- діяльність міжнародних економічних організацій у вирішенні глобальних проблем господарського співробітництва.

Не змінюючи механізм попиту і пропозиції, МЕВ розширюють його межі, збільшуючи обсяги і асортимент. Нових кількісних і якісних характеристик набуває система ринкових цін, більш жорсткою стає конкуренція.

До основних ознак МЕВ як сфери розвинутого ринкового господарства можна віднести:

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

- **по-восьме**, МЕВ передбачають формування **власної інфраструктури, спеціальних інститутів.** Вони представлені міжнародними економічними, фінансово-кредитними організаціями і закладами (Міжнародна торгова палата, Світовий банк, Міжнародний валютний фонд, ЄБРР і т.п.);
- **по-дев'яте,** МЕВ піддаються **монополізації**. Цей процес здійснюється через приватні структури і формування ТНК, а також міждержавні спілки, такі, як ОПЕК, Міжнародний нафтовий картель (МНК);
- **по-десяте,** МЕВ не є вільними від **міжнародного, регіонального, державного втручання і регулювання.** Воно здійснюється через договори, регулювання в рамкахміждержавних об'єднань тощо.

Із сказаного можна зробити висновок, що МЕВ є однією із **сфер ринкового господарства з властивими йому (ринку) ознаками.** Основними з них є:

- багатотипність об'єктів і суб'єктів;
- визначальний вплив попиту і пропозиції;
- взаємозв'язок з цінами за умови необхідної гнучкості і рухливості;
- конкуренція;
- свобода підприємництва.

2. Об'єкти і суб'єкти МЕВ

Об'єкти і суб'єкти МЕВ не відрізняються від тих, які існують в межах національних господарств. **Об'єктами МЕВ є все те, на що направлена господарська діяльність суб'єктів світового співтовариства. Вони є не що інше як предмети їх господарських відносин.**

Як об'єкти МЕВ виступають перш за все товари і послуги, які знаходяться в обігу на міжнародному ринку. Їх обсяг нині перевищує 8 трильйонів доларів.

Помітним у сучасних умовах на міжнародному ринку є те, що в сукупності об'єктів значна частина припадає на **фактори виробництва** (вивіз капіталу).

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

Специфічним об'єктом МЕВ є **робоча сила.**

Крім перерахованих, до об'єктів МЕВ слід віднести:

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

Суб'єктами МЕВ є фізичні і юридичні особи, які беруть участь у реалізації міжнародних господарських домовленостей, договорів та контрактів.

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

Юридичні особи – підприємства і організації, які здійснюють МЕВ.

Суб'єктами МЕВ виступають і **держави,** їх відповідні інститути, включаючи і державні підприємства. Варіанти державної участі в МЕВ такі:

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

У ролі суб'єктів МЕВ виступають і **міжнародні організації та транснаціональні корпорації.**

3. Принципи і особливості механізму МЕВ

Механізм МЕВ це не що інше, як сукупність соціально-економічних та організаційно-правових норм та умов його функціонування. Визначальною характеристикою механізму МЕВ є те, що він є суть ринковий механізм з усіма його властивостями. В основі його функціонування дія базових ринкових законів, таких як ціноутворення, попиту і пропозиції, конкуренції тощо.

Принципи функціонування МЕВ фіксуються у відповідних міжнародних та національних законодавчих актах. Найбільш повно вони відображені в декларації ООН «Новий економічний порядок». Серед них, зокрема, найважливіші:

- суверенітет;
- принцип мирного співіснування;
- принцип рівноправності;
- принцип розвитку МЕВ;
- принцип взаємодопомоги;
- принцип взаємовигоди;
- принцип свободи у виборі форм здійснення МЕВ;
- принцип найбільшого сприяння для країн, що розвиваються;
- принцип національного режиму при здійсненні МЕВ;
- принцип невтручання у внутрішні справи один одного;
- принцип недопущення дискримінації,;
- принцип поваги прав людини і свобод;
- принцип добросовісного виконання міжнародних зобов'язань;
- принцип мирного урегулювання спірних питань;
- одинакові вимоги до виконання національного законодавства для всіх суб'єктів МЕВ.

Ринок для учасників МЕВ– це головним чином сукупність правових норм, організаційно – економічних елементів, яка формує умови для укладання взаємовигідних договорів купівлі-продажу товарів або послуг, руху факторів виробництва.

Основну діяльність учасників МЕВ і механізму їх дії **становить маркетинговий підхід.** Вивчення економічних, природно-кліматичних, екологічних, соціокультурних, правових, релігійно-етнічних та інших факторів і умов країни, в яку експортується товар і послуга, – обов'язкова умова успіху. До речі, подібна робота повинна проводитися і під час імпорту.

Постачальник повинен опрацювати такі основні елементи:

- способи і маршрути транспортування;
- можливість використання інфраструктури країни і фірми-імпортера;
- доцільність використання посередників;
- доцільність і можливість формування власної системи збуту (представництв, дистриб'юторів, дилерських структур, магазинів, складів і т.п.).

Визначальне місце у здійсненні МЕВ належить **рекламі**, розвитку індивідуальних продаж, матеріально-грошовому заохоченню посередників, а також ціновій політиці.

Без сумніву, **визначальною складовою частиною зовнішньоекономічної діяльності є аналіз конкурентного середовища в країні – майбутнього споживача продукції або послуг.**

Особливості МЕВ як сфери ринкових відносин, включаючи і їх механізм, витікають також з інших суттєвих факторів:

- по-перше, це просторові межі світового ринку і проблеми, які виникають в першу чергу з транспортними витратами;
- по-друге, менша мобільність ресурсів, зокрема земельних і трудових, вплив на які здійснює державна політика країн – учасниць МЕВ;
- по-третє, використання в МЕВ національних валют створює певні, нерідко значні, перепони для їх розвитку;
- по-четверте, міжнародна стандартизація і сертифікація, яка вимагає додаткових витрат, часто значних, ставлять додаткові перепони.

Вказані і невказані обставини визначають специфіку механізму реалізації МЕВ.

Нарешті ще один суттєвий аспект механізму МЕВ – **інформаційне середовище.** Немає сумніву, що це визначальний момент під час підписання контрактів, особливо довготермінових. В зв'язку з цим важливим є уміння використовувати інформаційний простір для фірми конкретно по тому чи іншому контракту.

Рекомендована література:

Міжнародні економічні відносини. (Сучасні міжнародні економічні відносини). – К.: Либідь, 1992.

Міжнародні економічні відносини. (Історія міжнародних економічних відносин). – К.: Либідь, 1992.

Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. проф. В.Е.Рыбалкина. – М., 1998.

Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. – М.: Международные отношения, 1996.

Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебное пособие. – М., 1996.

Киреев А. Международная экономика. – М.: Международные отношения, 1997.

Мировая экономика/ Под ред. И.П. Николаевой. 2-е изд., перераб., и доп. – М.: ЮНИТИ, 2000.

Світова економіка: Підручник для вищих навчальних закладів/ Керівник авторів А.С. Філіпенко. – К.: Либідь, 2000.

В. Сергеев. Мировая экономика: Учебное пособие. – М.: Юриспруденция, 1999.

Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.В. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. – К.: Знання – Прес, 2002.

Пузакова Е. П. Международные экономические отношения. – Ростов-на-Дону: Изд. центр «МарТ», 2000.

Тема V.
Зовнішні фактори економічного росту та система його показників і оцінок

Основне

В сучасних умовах інтернаціоналізації господарського життя суттєво змінилося місце і підвищилася роль МЕВ в розвитку сучасного суспільства. Під їх впливом міняється структура національних господарств, зростає їх технічний і економічний рівень. Все в більшій мірі задоволення потреб населення та господарської діяльності здійснюється через систему МЕВ. Зокрема, зовнішньо торговий обмін товарами і послугами складає нині третину ВВП країн світу. Таким чином кожен шостий товар попадає до споживача через канали світової торгівлі. В сучасних умовах різко підвищився динамізм і масштаби міграції населення як визначального фактору виробництва, що також внесло суттєві корективи в соціально-економічну політику значної частини країн і цілих регіонів разом з тим актуальними стали проблеми економічної безпеки країн в зв'язку з активізацією практично всіх форм міжнародної економічної діяльності.

Після опрацювання матеріалів даної теми ви:

- будете орієнтуватися в багатовекторній системі впливу МЕВ на національні економіки;
- навчитеся користуватися основними показниками, що характеризують роль зовнішньоекономічного фактора в розвитку національних економік;
- виясните основні закономірності та тенденції розвитку сучасних МЕВ;
- отримаєте інформацію про суть поняття "відкрита економіка".

План

1. МЕВ у розвитку національної економіки та проблеми економічної безпеки.
2. Основні показники, що характеризують роль зовнішньоекономічного фактора в розвитку національної економіки.
3. Умови та тенденції розвитку сучасних МЕВ.
4. Зміст поняття "відкрита економіка": плюси і мінуси.

1. МЕВ у розвитку національної економіки та проблеми економічної безпеки

Сьогодні потреби людини формуються під впливом не лише факторів, які знаходяться в національних межах. Інформаційні системи, динамізм росту населення планети, інтеграція культур, зміни в структурі споживання, сучасна система зв'язку і транспорту створюють умови, за яких потреби де далі в більшій мірі формуються під впливом процесів, що знаходяться далеко за межами держави. Серед них найважливішою є без сумніву **"комунікаційна революція"**, завдяки якій разюче скоротився час і кошти для подолання відстані. Політичним суспільствам стає дедалі важче зберігати свою навіть відносну окремість та ізольованість. За цих умов загальновизнаним є те, що економічний ізоляціонізм – глухий кут на шляху більш-менш нормального задоволення зростаючих потреб. Чим це зумовлено? Зростаючими витратами на виробництво нової продукції, включенням у виробництво нових видів ресурсів, суттєвою диференціацією і відмінністю між країнами у природних і набутих факторах виробництва. Особливо важливі в зв'язку з цим МЕВ для задоволення потреб малих країн.

За період 1960–2000 роки вартісний обсяг міжнародних товарі збільшився майже в 50 раз і досягнув астрономічної цифри – майже 6 трлн. доларів. Темпи росту зовнішньої

торгівлі значно перевищували відповідні показники росту виробництва. Зокрема, якщо протягом 1965–2000 років світовий ВВП зростав в середньому на 3,3% в рік, об'єм експорту щорічно збільшувався на 5,9%. Найбільш динамічно зростали об'єми торгівлі машинами, обладнанням, транспортними засобами. Серед експортованих товарів перше місце належить комп'ютерам (11%), на другому – сільськогосподарська продукція, третє місце займають автомобілі, четверте – хімікати. Ще швидше зростав за останні роки рух капіталу. На кінець 2002 року загальний обсяг іноземних інвестицій перевищив 7 трлн. дол. США, а їхня частина у світовому ВВП зросла з 7% у 1982 році до 22% у 2002 році.

Нагадаємо, що сьогодні задовольнити навіть скромні потреби населення неможливо без МЕВ. Маються на увазі не широко рекламовані сьогодні найрізноманітніші речі туалету, хоча це також важливо. Потрібно використовувати сприятливі умови для економічно вигідного здійснення МЕВ, щоб зробити для людини більше, краще, надійніше. Адже для «винайдення велосипедів» стосовно України, зокрема, немає часу і, що не менш важливо, коштів. Їх просто потрібно заробити. В зв'язку з цим далеко не останнє місце по значимості займає проблема навчитися вмінню торгувати на світовому ринку.

Зовнішньоекономічну безпеку в найбільш загальному плані можна характеризувати як з однієї сторони здатність країни протистояти зовнішнім негативним чинникам з іншої – її спроможність максимально використати переваги міжнародного поділу праці з метою реалізації національних інтересів.

У самому загальному плані **зовнішньоекономічну безпеку гарантує головним чином конкурентоспроможність національної економіки**, її здатність забезпечити країну на світовому ринку адекватний її потенціалу сегмент (яйчейку). Зрозуміло, що конкурентноспроможними можуть бути ті економіки, які мають розвинену ринкову систему з ефектив-

ною відкритістю. В свою чергу остання є похідною наступних факторів:

- технологічного рівня виробництва;
- стану розвитку фінансового сектору;
- рівню адекватності внутрішньої та соціально-економічної структури зовнішнього ринку;
- співвідношення між державним і приватним секторами;
- розвитком ринкової інфраструктури тощо.

Якщо враховувати, що рейтинг конкурентоспроможності України в цілому по оцінці незалежних експертів Всесвітнього економічного форуму досить високий, вона займає 58 місце у світовій класифікації (див. таблицю) то рейтинг відкритості набагато гірший. Зокрема згідно рейтингу відкритості, який був розроблений The Heritage Foundation і Wall Street Journal у 1998р. для 161 країни, Україна займає 124 місце (див. таблицю).

Рейтинг конкурентоспроможності країни у 1999 р.

1	Сінгапур	48	В'єтнам
2	США	49	Єгипет
3	Гонконг	50	Венесуела
4	Тайвань	51	Бразилія
5	Канада	51	Індія
38	Угорщина	52	Еквадор
39	Чехія	53	Колумбія
43	Польща	54	Болівія
44	Туреччина	55	Болгарія
45	Словаччина	56	Зімбабве
46	Сальвадор	57	Україна
47	ПАР	59	Росія

Рейтинг відкритості економік країн СНД та Балтії

Країна	Місце серед 161 країн
Естонія	18
Латвія	61
Литва	72
Молдова	97
Росія	106
Вірменія	107
Грузія	116
Україна	124
Киргизстан	135
Казахстан	137
Білорусь	140
Азербайджан	143
Таджикистан	147
Узбекистан	148
Туркменистан	149

Більше того, в 1999 році експерти Світового Банку економіку України взагалі оцінювали як (закриту).

Таким чином розрив між рівнем конкурентноздатності і рівнем відкритості обумовлений головним чином недостатнім розвитком групи факторів, які відносяться до ринкової інфраструктури – об'єктивних чинників закритості, а також політикою, яка реалізується через адміністративно – правові важелі.

Які показники характеризують зовнішньоекономічну безпеку? До групи основних можна віднести наступні:

- зовнішньоторгова квота, що характеризує рівень відкритості національної економіки (відношення обсягу зовнішньоторгового обороту до ВВП);
- співвідношення між експортом і імпортом (коефіцієнт покриття імпорту експортом);
- сальдо торгового балансу (різниця між об'ємом експорту і імпорту);

- сальдо платіжного балансу (різниця між надходженнями та витратами платіжного балансу);
- товарна структура торгового обороту;
- співвідношення цін на зовнішньому і внутрішньому ринках;
- затратна структура експорту;
- питома вага експорту наукоємної і високотехнологічної продукції в експорті і імпорті;
- частина експорту і імпорту на душу населення;
- обсяг іноземних інвестицій;
- співвідношення між експортом і імпортом капіталу;
- обсяг та структура зовнішнього боргу.

Вище перераховані основні індикатори визначення рівня зовнішньоекономічної безпеки країни при аналізі повинні використовуватися комплексно. Визначаючи рівень зовнішньоекономічної безпеки слід мати на увазі, що кожний із наведених вище факторів має свою "вагу", яка може змінюватися в часі і в залежності від обставин, які формують внутрішнє і зовнішнє середовище розвитку МЕВ для кожної окремо взятої країни.

Проблема економічної безпеки безпосередньо пов'язана з категоріями – **незалежність, взаємозалежність і залежність**. З точки зору співвідношення і взаємозв'язку вказаних понять схематично це можна пояснити у вигляді континууму, на крайніх полюсах якого знаходиться залежність і незалежність, а взаємозалежність – посередині між ними.

МЕВ об'єктивно формують на світовому ринку середовище **взаємозалежності країн** – учасників цих відносин, що є важливим гарантом політичної незалежності. Сьогодні немає жодної країни, яку можна було б назвати абсолютно економічно незалежною, або залежною. Хоча деякі країни схильні до зазначених крайностей.

У той же час багато країн, в першу чергу тих, що відносяться до слаборозвинених, нині проводять активну політику, спрямовану на зменшення економічної залежності від

розвинених країн. Прикладом може бути Латинська Америка. Сьогодні багато країн цього регіону є експортерами одного або кількох продуктів, причому часто в одну країну (кава, какао, цитрусові, бавовна, залізна руда і т.п.). Аналіз структур експорту країн Латинської Америки показав, що у 13 країнах частка вищенаведеної продукції в експорті становить від 60 до 90%. Частина держав значну частку експорту здійснює в одну країну.

Оскільки господарство країн, що розвиваються, як правило, мають невеликий розмір і у співставленні з розвиненими країнами в переважній більшості займають незначну частину, вони об'єктивно значно більш залежні від певної розвиненої країни, ніж навпаки. Наприклад, 60% зовнішньоторгового обороту Мексики припадає на США, а в США цей показник становить 5%. Частка експорту Сполучених Штатів Америки становить близько 90%, Маврикію у Великобританію – більше 40%, Бруней в Японію експортує більше 60% сукупного експорту. Високий рівень торгівельно залежності від Росії по імпорту Білорусії, України, Казахстану – 50%, по експорту Білорусь, Молдова – більше 60%. Причому стосовно України ця проблема ускладнюється тим, що в структурі імпорту в Росії левову частку займають енергетичні ресурси. Диверсифікація зовнішніх джерел постачання цієї групи товарів, може суттєво зменшити гостроту цієї проблеми, завдяки створенню конкурентного середовища серед експортерів на український ринок нафти, газу, вугілля.

Ще один приклад, Росія активно нарощує свій енергетичний вплив на Східноєвропейські країни. Зокрема, для Естонії, Латвії, Литви і Словаччини вона є єдиним постачальником природного газу. В Угорщині поставки газу із Росії забезпечують 91% її імпортних потреб, у Польщі – 79%, Чеській Республіці – 73%. Спроби вийти із сфери енергетичного контролю Росії вище перерахованих країн були заблоковані спільними зусиллями "Газпрому" і його дочірних

підприємств, що розташовані на їх території, а також умовами контрактів згідно яких значно ускладнюються можливості диверсифікації постачання газу до Європи.

До однієї з найбільш складних проблем, які безпосередньо визначають рівень економічної безпеки країни, відноситься проблема **зовнішньої заборгованості**. Нині вона набула глобального характеру. Кількісна її характеристика приведена в таблиці.

Зовнішня заборгованість країн, що розвиваються (млрд. дол. США)

Роки	1955	1965	1975	1985	1995	1996
Величина заборгованості	37,1	72,9	335,0	1186	1500	1924

До основних причин виникнення заборгованості слід віднести внутрішні і зовнішні фактори.

Внутрішні фактори:

- економічна відсталість;
- структурні диспропорції;
- політична нестабільність;
- прорахунки в господарській політиці, в тому числі надмірний імпорт, неефективний вибір кредитора і нераціональне використання кредитів тощо.

Зовнішні фактори:

- загальне погіршення кон'юнктури на світовому ринку;
- політика протекціонізму;
- зміни в інвестиційних потоках.

Починаючи з 80-х років, глобальний економічний розвиток відбувається під знаком поглиблення кризи зовнішньої заборгованості. Вироблення і реалізація колективних методів та інструментів вирішення даної проблеми суттєвих позитивних результатів не приносить.

Фактором зменшення небезпеки економічної залежності та її наслідків у сучасних умовах стає посилення взаємозв'язку економік країн-партнерів, коли вони незацікавлені в

монопольному домінуванні, а порушення спільних зв'язків означає втрати для кожної з держав.

МЕВ повинні в повній мірі служити диверсифікації і стабільному функціонуванню національних економік. Економічна безпека йде не по шляху «опори на власні сили», а через розширення і поглиблення МЕВ, до всебічної кооперації виробництва на взаємовигідних основах.

2. Основні показники, що характеризують роль зовнішньоекономічного фактора в розвитку національної економіки

Як більш-менш точно оцінити фактор зовнішньої торгівлі як визначальної форми МЕВ для країни та для її економіки?

У статистиці, в тому числі міжнародній, використовується **відносний показник – співставлення обсягу зовнішньої торгівлі країни з її внутрішнім виробництвом:**

$$\frac{\text{обсяг зовнішньої торгівлі}}{\text{обсяг внутрішнього виробництва}}$$

Порівняння відповідних даних у співставних вартісних величинах (зведення до єдиної валюти) дозволяє зробити висновки про значення зовнішньоекономічного фактора для національного господарства, його динаміки за певний період.

Зрозуміло, що у малих країнах такий показник вищий. Це пояснюється ширшою різноманітністю ресурсів, якими володіє більша країна по відношенню до меншої.

У розвинених, середніх за величиною, країнах даний показник становить 50–70%, у великих країнах світу – 20–30%. Через причини замкнутості економіки, дотримання концепції «орієнтація на власні сили» у колишньому СРСР цей показник становив усього 4–6% .

На сьогодні цей показник для України можна розрахувати дуже просто – обсяг зовнішньої торгівлі (в долари) за

відповідний період співвідноситься з величиною ВВП, який також перерахований з внутрішніх цін у доларах. Усі ці дані можна знайти в офіційній статистиці.

Згідно з прогнозуючими оцінками, уже в найближчий час, через 10–15 років, співвідношення зовнішньоторгового обороту до внутрішнього виробництва великих країн становитиме 30–40%.

Зрозуміло, цей показник не дає точної оцінки впливу МЕВ на національну економіку. Його потрібно скоригувати, включивши показник іноземних інвестицій, а також обсяг національного виробництва з використанням іноземних ліцензій і ноу-хау.

Наступним важливим показником, який характеризує вплив МЕВ на національну економіку, **є величина зовнішньоторгового обороту на душу населення.** У середньому в світі він становить приблизно 400 доларів, в окремих країнах він складає 7–11 тис. дол. До прикладу в США цей показник дорівнює США – 4800; ФРН – 11000; Японії – 10200; Франції – 8700; Англії – 7200.

Перевагою цього індикатора є те, що він може бути розрахований по окремих регіонах країни, галузях, підприємствах і навіть по окремій продукції. Цей показник повинен використовуватися у поєднанні з аналізом структури експорту та імпорту, визначенням частки сировинних ресурсів, які не відтворюються, і частки готової промислової продукції.

Одним із визначальних показників МЕВ є **середній показник руху прямих іноземних інвестицій на душу населення**. Але і тут потрібно використовувати додаткові показники, зокрема такий, як структура інвестицій.

Роль МЕВ для окремих галузей або навіть товарних груп, видів товарів і послуг відображається в показнику експортно-імпортної квоти, про що буде йтися під час аналізу поняття «відкрита економіка».

Включення країни в світові економічні відносини, без сумніву, позитивний момент. Але цей процес стосовно імпорту потрібно обґрунтовано коригувати, враховуючи

фактор конкуренції на внутрішньому ринку і його наслідки (закриття підприємств, безробіття).

Окремо слід аналізувати показник частки імпортної продукції по споживчих товарах. Його аналіз має важливе економічне і соціальне значення, в тому числі і негативне. Особливо це стосується проблем витіснення власного виробника, наповнення ринку неякісною продукцією тощо.

3. Умови та тенденції розвитку сучасних МЕВ

Умови, які склалися на зламі, суттєво відрізняються навіть від тих, які були у 80-х роках, не кажучи уже про більш віддалені роки. Але ці відмінності зумовлені не стільки еволюційним розвитком, скільки радикальними метаморфозами, що відбулися на рубежі XXI століття. Сьогодні всіма визнаються положення, які пояснюють дані зміни.

По-перше, світ єдиний. Сучасне світове господарство є складовою світоутворення, а отже, знаходиться в безпосередньому зв'язку і взаємообумовленості з політичною, правовою, біологічною та іншими системами. Економічна ізоляція країни не тільки згубна, але й неможлива.

Нині близько третини світового виробництва контролюється ТНК. Наприкінці 90-х років у всьому світі нараховувалося близько 300 тисяч іноземних філіалів транснаціональних корпорацій. Для порівняння на початку 60-х років їх було 3500. Більше третини світових торгових потоків у 90-х роках проходить у самих компаніях, у той час як в 70-х роках цей показник становив лише 20%. Міжнародні торгово-економічні зв'язки на цій основі носять більш стійкий характер.

Формування міжнародних монополій призводить до звуження сфери вільного ринку з відповідними атрибутами конкуренції, ризику, «вилітанням в трубу» і т.п. Тепер товар здебільшого виробляється не просто на ринок, а для конкретного адресного покупця, на основі довгострокових підрядних відносин. Важливим результатом діяльності ТНК є організа-

ція виробництва за рубежем через відповідне інвестування. До 3/4 міжнародного виробництва здійснюється фірмами розвинених країн. Обсяг такого виробництва останніми роками перевищив масштаби світового експорту.

У 1997 році в світі функціонувало понад 44,5 тис. ТНК. Кількість їх філій перевищувала 270 тис. Нині виробляється біля 20% продукції світової економіки. Согоди ТНК контролюють до 40% світового промислового виробництва, понад 50–60% міжнародної торгівлі. Щорічний обсяг продукції перевищує 4трлн. дол., кількість зайнятих становить понад 70 млн. чол. Близько 40% вартості майна 100 найкрупніших ТНК світу знаходиться на території іноземних держав. За прогнозами іноземних експертів в найближчі роки у світовому господарстві очікується гегемонія декількох сот ТНК які будуть контролювати $^3/_4$ світового ВВП. Уже сьогодні в ряді країн частка виробництва, що здійснюється філіями ТНК, штаб-квартири яких знаходяться в інших країнах сягає 40–50% виробництва промислової продукції. Рекордсменом в цьому відношенні є Ірландія у якій на такі підприємства припадає 66% всього промислового виробництва і 47% зайнятих у цій сфері.

По-друге, в основі сучасного світового господарства лежать ринкові відносини, а економічними лідерами виступають країни з більш високим рівнем розвитку цих відносин. Не випадково країни, які раніше орієнтувалися на ідеали соціалізму, у даний період поставили за мету побудувати ринкове господарство.

Серед явищ, які нині відбуваються в світовій економіці, можна виділити такі:

- сповільнення темпів зростання виробництв. До прикладу, в 60-ті роки світовий ВВП зростав на 5% щорічно, в 70-ті – на 3,6% , у 80-і – на 2,8%, а в 90-ті він не перевищував 2%;
- відносне переміщення місця отримання прибутку із сфери виробництва у сферу послуг (головним чином у фінансове середовище);

- збільшення кількості безробітних серед дієздатної частини населення, особливо це стосується слаборозвинених країн;
- зростання державної заборгованості;
- зростання військових витрат, які викликані головним чином не потребою військового характеру, а бажанням створити антициклічний попит;
- падіння реальної зарплати в державному секторі економіки;
- розширення тіньової економіки;
- розширення нелегальної міграції населення між зонами.

Як впливають на МЕВ зміщення, які відбуваються в світогосподарській системі?

Перша із сформульованих вище умов розвитку сучасних МЕВ обгрунтовано веде до глобалізації усіх без винятку процесів. Поняття і концепція глобалізації використовується по відношенню до всіх сфер людської діяльності. Сьогодні говорять про глобалізацію правового простору, політичних відносин, економіки, навіть криміналітету. Суть цього поняття полягає в тому, що процеси, які відбуваються в одній із сфер суспільного життя, однозначно набувають глобального характеру, здійснюючи вплив на інші сфери. Таким чином як висновок глобалізація світової економіки як частина глобалізації взагалі має горизонтальні і вертикальні аспекти.

Закономірності розвитку виробництва і міжнародного поділу праці об'єктивно призвели до того, що на орбіту МЕВ сьогодні більш-менш вийшли всі країни світу. Інтернаціональний характер сучасного виробництва дедалі в більшій мірі глобалізується. МЕВ все більше і більше виходять за рамки двосторонніх відносин і набувають характеру багатосторонніх, регіональних.

Разом з тим, і це надзвичайно важливо, все важче і важче розмежовувати глобалізацію в якійсь окремій сфері – чи то правовій, чи то економічній. Всі вони з часом стають все

більше і більше інтегровані. МЕВ стають Планетарними економічними відносинами.

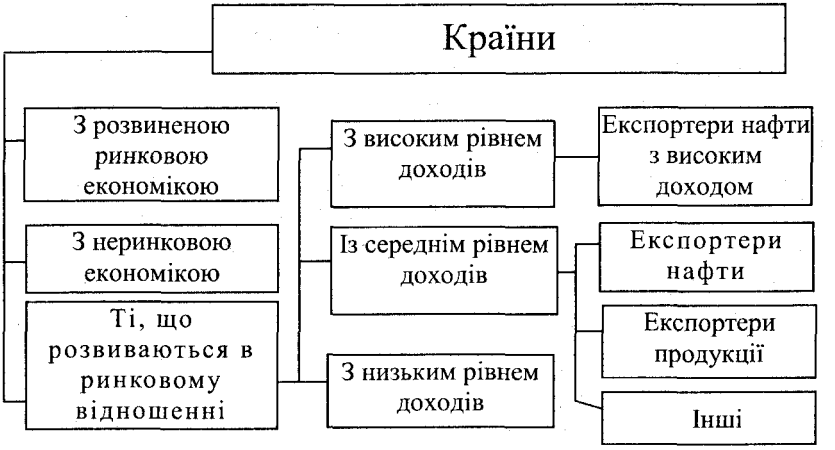
Друге положення, яке було обґрунтовано у попередньому питанні, стосується місця і ролі ринкових відносин у світовому господарстві. Постає необхідність виділення і практичного використання єдиного для всіх країн критерію оцінки місця тієї чи іншої країни у світовій ієрархії. До недавнього часу світове співтовариство поділялося переважно за соціально-економічними і політичними ознаками. Природно, в міжнародних економічних відносинах знаходило втілення конфронтаційне протистояння по лінії «Схід – Захід». Основний зміст такого поділу був спрямований на те, щоб маскувати реальний стан речей в країні. У світлі сучасного бачення світу зрозуміло, що концепція розвитку, пов'язана з комуністичною моделлю, показала свою безперспективність. Згідно з «формаційною» моделлю поділу світу з класифікації випали десятки країн, яких відносили до "третього світу".

В основу моделі сучасної класифікації країн світу покладений критерій відповідності економіки будь-якої держави принципам ринкового господарювання. Звідси витікає потреба і можливість виділення у світовому ринку наступних трьох сегментів:

- країни з розвиненою ринковою економікою (промислово розвинені країни);
- країни, що розвиваються в ринковому відношенні (частина більш розвинених в економічному відношенні країн так званого "третього світу" та колишні соціалістичні країни);
- країни з неринковою економікою (швидше, теоретичне поняття, адже як таких в практиці немає) (див. схему).

Вищенаведений критерій, без сумніву, умовний. Наприклад, не зовсім зрозуміло коли і при яких параметрах країна може перейти з одного рівня на інший?

Систематизація країн за рядом економічних ознак



Перехід до нового критерію класифікації і визнання світу як єдиного цілого завершило довготривалий етап протистояння двох систем. Це має визначальний вплив на МЕВ.

По-перше, суттєво змінився принцип формування економічних спілок і блоків держав. На перший план висуваються дійсно економічні, а не політичні вигоди, які прикривалися економічними деклараціями. Другим важливим принципом під час об'єднання є досягнення приблизно однакового рівня економічного розвитку країн, що входять в те чи інше регіональне об'єднання.

По-друге, ініціювалися процеси якісного перегрупування сил на світовій арені. Деякі держави, що раніше відносилися до розвинених, виходячи з нового критерію класифікації, опинились в іншій групі, і навпаки. Це стимулювало припинення діяльності раніше створених об'єднань. Припинили діяльність і такі об'єднання, в які входили країни з суттєво відмінними рівнями економічного розвитку.

По-третє, посилилась боротьба між окремими ланками світової економіки. Більше того, вся система відносин між

країнами світу переживає певні, нерідко складні процеси. Тому можна говорити в якійсь мірі про спонтанність характеру сучасних МЕВ, на які не можуть вплинути навіть великі міжнародні організації.

І нарешті, **по-четверте,** вісь політичного суперництва по лінії «Схід – Захід» дедалі більш чіткіше перетворюється у вісь «Центр – Периферія». Це визначає і збільшення розриву між розвиненими і слаборозвиненими країнами. Йде консолідація країн за принципом «Центр – Центр» і «Периферія – Периферія».

Приведена класифікація країн світу не знімає, а більш того, передбачає і інші підходи. Зокрема для аналізу цілком оправданий підхід який передбачає використання схеми, згідно з якою держави класифікуються за співвідношенням промисловості і сільського господарства в національному виробництві. За умови такого підходу держави поділяються на:

- промисловорозвинені;
- промислово-аграрні;
- аграрно-промислові;
- аграрні.

Припинення конфронтацій між найбільш впливовими складовими світового господарства, країнами – лідерами на перший погляд, повинно було б сприяти встановленню консенсусу між цими державами. Однак постає питання: кого слід віднести до великих держав? Якщо за критерій брати забезпеченість ресурсами, виникає ситуація багатополярного світу. Якщо за критерій брати здатність держави здійснювати вплив на прийняття глобальних рішень, то наявна монопольна ситуація, в якій домінують США, хоча з багатьох економічних показників США далеко не перші. Але в такому випадку світова економіка і МЕВ надалі не будуть розвиватися безконфліктно. МЕВ набувають конструктивного характеру і направлені на ефективне вирішення глобальних проблем.

Із вищевикладеного випливає цілий ряд висновків відносно перспектив МЕВ і факторів, що впливають на процес їх розвитку. Зокрема:

- відбувається прискорення науково-технічного прогресу, що виражається в поширенні нових технологій, включаючи засоби зв'язку, транспорту і озброєння; глобальна комп'ютеризація економічної діяльності по-новому ставить питання про способи ведення бізнесу;
- глобальна інформація різко полегшує можливості отримання комерційної, загальноекономічної, спеціальної інформації;
- відбулися суттєві зміни в галузі оточуючого середовища.

Сьогодні потрібні величезні кошти для стабілізації екосистеми з подальшим покращанням екологічних умов. Звідки брати кошти? Фінансувати з Периферії чи з Центру? Це пов'язано із зниженням життєвого рівня, загостренням конфлікту між Центром і Периферією;

- посилюється вплив фактора приросту і постійного переміщення народонаселення;
- збільшується розрив між багатими і бідними країнами;
- зростає економічна взаємозалежність країн світового співтовариства;
- посилюється роль міжнародних економічних організацій;
- зростає роль недержавних міжнародних організацій (ТНК).

4. *Зміст поняття "відкрита економіка": плюси і мінуси*

Характерною рисою світової економіки на рубежі XXI століття є безумовне переважання тенденції до відкритості національних економік від замкнутості до політики **«відкритої економіки»**. У монографічному дослідженні Е.Долана, К.Кемпбелла і Р.Кемпбелла політика "відкритої економіки"

трактується як система, в яку поряд з діловими операціями всередині країни значно активізуються міжнародні зовнішньоекономічні зв'язки, а розрахунки здійснюються, в тому числі з допомогою іноземної валюти.

Теоретичним підґрунтям політики "відкритої економіки" є сучасні новітні концепції світогосподарських зв'язків, які пройшли довгий еволюційний шлях розвитку. Їх ретроспекція була розглянута в попередніх розділах.

Вперше політика відкритої економіки була проголошена, швидше як лозунг, а не як концепція Сполученими Штатами Америки зразу ж після другої світової війни. Така політика відіграє безумовно позитивну роль саме для країн-лідерів саме для національної економіки США – єдиної країни, яка вийшла економічно зміцнілою після другої світової війни, виникли потребами розширення ринків. Досить влучне її визначення дав французький економіст Мішель Пебло: "Відкритість, свобода торгівлі це найсприятливіше правило гри для лідируючої економіки ".Однак в процесі зміни соціально-економічної ситуації в повоєнному світі, теза про відкриту економіку поступово втрачає односторонню корисливу направленість інтересів американського експансіонізму і набуває об'єктивного, обумовленого діями глибинних чинників змісту інтернаціоналізації господарського життя.

Визначальна роль у формуванні відкритої економіки належить державі, яка стимулює експортні виробництва, заохочуючи вивіз товарів та послуг, сприяючи взаємозв'язкам закордонними фірмами та розвитку процесів міжнародної економічної інтеграції. Вона створює міцний правовий фундамент який сприяє притоку з-за кордону інвестицій, технологій, інформації.

Перехід держави, до більш відкритої економіки стимулюється **діями транснаціональних корпорацій (ТНК).** Прагнучи освоїти нові ринки, створюючи в різних країнах філіали, дочірні компанії, представництва ТНК обходять протекціоністські перепони національних економік, інтернаціоналізуючи міжнародний економічний обмін.

Помітний **прогрес транспорту і зв'язку, інформаційних засобів** у другій половині XX сторіччя також відіграв стимулюючу функцію у розвитку відкритості національних економік. Поступово руйнувалися торгово-економічні, валютно-фінансові перешкоди. Лібералізація міжнародного обміну полегшила адаптацію національних господарств до зовнішніх умов і впливу, сприяла активному включенню в міжнародний поділ праці.

З 60-х років процеси відкритості розповсюдились на ряд країн в тому числі і країн, що розвиваються і досягли особливого успіху в нових індустріальних країнах "(малі тигри)", а з 90-х років до розбудови відкритої економіки активно приступили країни з перехідною економікою.

«Свобода торгівлі» та «відкрита економіка» – це два рівня одного і того ж процесу. Відкрита економіка передбачає:

- цілісність економіки, єдиний економічний комплекс, інтегрований у світове господарство;
- використання різних форм світового господарства;
- ліквідацію державної монополії зовнішньої торгівлі;
- ефективне використання принципу порівняльних переваг країн у МПП.

Переваги відкритої економіки:

- формуються сприятливі умови для поглиблення спеціалізації і кооперації виробництва;
- здійснюються раціональний розподіл і використання ресурсів;
- більш оперативно відбувається поширення світового досвіду через систему міжнародних економічних відносин;
- формується сприятливе середовище для зростання конкуренції між вітчизняними виробниками, що стимулюється конкуренцією на світовому ринку.

В проблемі відкритості економіки є і своя зворотна, негативна сторона. Вона особливо стосується країн, що розвивається, та країн з перехідною економікою до яких належить і економіка України. Слід мати на увазі, що реалізуючи політику інтеграції національної економіки у світове господар-

ство, слід поєднувати **прагматичну відкритість з розумним протекціонізмом.** Повинна мати місце оптимальна відкритість. Її рівень залежить від багатьох факторів економічного, технологічного, історичного і т.п. характеру. В цьому зв'язку, до прикладу, в перші роки незалежності процес відкритості економіки в Україні формувався стихійно і наближався до "розхристаності" і "анархічності". Будучи проявом "дитячої хвороби" всезагальної демократизації та "шокової" лібералізації зовнішньої торгівлі, така "відкритість" не тільки не сприяла підвищенню ефективності економіки, її конкурентноздатності, але, навпаки, спричинила непоправимі збитки, підривала економічну безпеку країни.

До кількісних індикаторів відкритості можна віднести експортну, імпортну квоту та квоту товарообігу, тобто їх вагові показники у ВВП.

Експортна квота (Екв.) – це співвідношення обсягів, експорту і внутрішнього виробництва. Вважається нормальним, якщо Екв.=10%. Досить висока експортна квота – показник високої насиченості національної економіки високоякісною продукцією, конкурентоспроможності вітчизняних товарів на світовому ринку. Тим паче, якщо це стосується готових виробів, високотехнологічної продукції.

У розвинених країнах експортна квота по продукції високотехнологічних галузей сягає 25–40%. І навпаки, висока квота в сировинних галузях частіше характеризує низьку конкурентну спроможність у наукоємних галузях. Часто такий експорт вимушений.

Завдання полягає в тому, щоб вдосконалювати галузеву структуру експорту. У той же час задоволення потреб через імпорт можна визначити показником імпортної квоти (І кв.).

На практиці перераховані показники визначаються таким чином.

Експортна квота визначається відношенням експорту конкретного року до ВВП.

$$Екв. = \frac{Ек.р.}{ВВП} 100\%.$$

Імпортна квота визначається відношенням імпорту в конкретному році до ВВП.

$$Ікв. = \frac{Ік.р.}{ВВП} 100\%.$$

Квота зовнішньоторгового обороту визначається відношенням зовнішньоторгового обороту в конкретному році до ВВП. Цей показник слугує як коефіцієнт відкритості національної економіки.

$$ЗТОк.в. = \frac{ЗТОк.р.}{ВВП} 100\%.$$

Коефіцієнт відкритості для деяких розвинених країн виглядає наступним чином:

Англія – 40–45%;
Німеччина – 50–55%;
США – 15–20%;
Японія – 18–20%.

Слід мати на увазі, що показник зовнішньоторгової квоти не завжди правильно відображає рівень відкритості економіки. Цей показник потрібно використовувати в сукупності з іншими показниками. Зокрема такі як товарна структура експорту та імпорту, товарна структура критичного імпорту, співвідношення тарифного і нетарифного регулювання тощо.

Який характер і тенденція розвитку сучасних міжнародних економічних відносин?

Сучасний рівень інтенсифікації міжнародних економічних відносин відображає:

- високий ступінь міжнародного поділу праці;
- зростання масштабів і якісного рівня міжнародної торгівлі (здебільшого вона відображає глибину міжнародного поділу праці, кооперації виробництва);
- інтенсифікацію міграції (переливання) капіталів;
- швидкий розвиток науково-технічного співробітництва;

- зростання міграції робочої сили;
- розвиток інтеграційних процесів.

Як висновок констатувати наступне: незважаючи на суперечливість формування світового господарства, як уже відмічалося, починаючи з 50-х років XX ст., в цілому домінує тенденція до співробітництва, об'єднання. Це знаходить своє відображення в концепціях "вільної торгівлі", "глобальної ефективності", "раціональної міжнародної спеціалізації" тощо. В той же час в жодній з названих і неназваних концепцій, які виступають а захист вільної торгівлі це робиться не з позиції примітивного розуміння цього принципу. Точно так як немає таких, що захищають ідею регулювання зовнішньої торгівлі, захисту національного ринку в прямолінійно-механістичному трактуванні. Проблема полягає в **мірі поєднання ринкових і регулятивних** важелів в організації міжнародних економічних відносин. Таким чином, **загальний рух до відкритості, формування єдиного, взаємозв'язаного, соціально справедливого світового господарства – основна тенденція на рубежі двох тисячоліть.**

Рекомендована література:

Джиелс Д.Д., Радеба Ли. Международный бизнес. – М.: Дело, 1994.

Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. – М.: Международные отношения, 1996.

Международные экономические отношения: Учебник/ Под ред. проф. В.Е.Рыбалкина. – М., 1998.

Киреев А. Международная экономика. – М.: Международные отношения, 1997.

Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебное пособие. – М., 1996.

Андрійчук В.Г., Власюк О.С. та ін. Розвиток зовнішньої торгівлі України та її економічна безпека /За ред. В.Г.Андрійчука. – К.: НІСД, 1996.

Експортний потенціал України на російському векторі: стан і прогноз. – К., 1998.

Губський Б.В. Економічна безпека України методологія виміру, стан і стратегія забезпечення. – К.:2001.

Ойкен В. Основные принципы экономической политики. – М.: Прогресс, 1995.

Кондратьев Н. Проблема экономической динамики. – М.: Экономика, 1989.

Міжнародні економічні відносини. (Сучасні міжнародні економічні відносини). – К.: Либідь, 1992.

Международные экономические отношения /Под ред. Р.И. Хазбулатова. – М., 1991.

Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. – М.: Прогресс-Универс, 1992.

Основы внешнеэкономических знаний /Под ред. И.П.Фаминского. – М.: Международные отношения, 1994.

Менеджмент внешнеэкономической деятельности: Учебное пособие. – К., 1998.

Мировая экономика/ Под ред. И.П. Николаевой. 2-е изд., перераб., и доп. – М.: ЮНИТИ, 2000.

Світова економіка:/ Керівник авторів А.С. Філіпенко. – Підручник для вищих навчальних закладів. – Київ: Либідь, 2000.

Сергеев П.В. Мировая экономика: Учебное пособие. – М.: – Юриспруденция, 1999.

Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.В. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. – Київ: Знання – Прес, 2002.

Пузакова Е. П. Международные экономические отношения. – Ростов-на-Дону: Изд. центр «МарТ», 2000.

Мировая экономика, экономика зарубежных стран: Учебник. /Под ред. проф. В.П. Колесова и проф. М.Н. Осьмовой. – Москва: Флинта, 2000.

Тема VI.
Платіжний баланс

Основне

Потоки товарів і послуг через національні кордони супроводжуються зустрічними потоками грошових засобів. Вони знаходять відображення в платіжному балансі. Він виконує дві основні функції: аналітичну і фіскальну. В сучасних умовах в більшій мірі платіжній баланс використовується як засіб аналізу зовнішньоекономічного становища країни, її участі в міжнародному обміні товарами, послугами і капіталом.

В зв'язку з тим, що платіжний баланс формується за принципом подвійного рахунку, він завжди знаходиться у рівновазі. В той же час окремі його складові, зокрема баланс поточних операцій, рух капіталу можуть зводитися з дефіцитом. Наслідком дефіциту є стан, коли країна «живе в кредит», що стає причиною загальної заборгованості, необхідного страхового запасу іноземної валюти, падіння курсу національної валюти.

Опрацювавши тему «Платіжний баланс» ви:

- будете знати з якою метою складається платіжний баланс;
- засвоїте його структуру по окремих статтях;
- будете розрізняти фактори, що впливають на платіжний баланс і формують його диспропорції;
- зможете здійснити кваліфікований аналіз платіжного балансу;
- оволодієте знаннями на предмет державного регулювання платіжного балансу.

План

1. Загальна характеристика платіжного балансу.
2. Фактори впливу на платіжний баланс та його державне регулювання.

1. Загальна характеристика платіжного балансу

Для кожної окремо взятої країни характерним є взаємозв'язок двох основних товаропотоків: експорту і імпорту. Їх співвідношення і динаміка виступають визначальними індикаторами не тільки зовнішньої торгівлі, але і міжнародних економічних відносин в цілому. Тому в кожній країні ведеться статистичний аналіз кількісної і якісної структури товаропотоків по статтях національного платіжного балансу. **Він представляє собою систематизований запис підсумків усіх економічних оборудок між резидентами даної країни і резидентами інших країн протягом певного періоду.** Таким чином платіжний баланс країни фіксує стан платежів і поступлень. Традиційно це робиться за підсумками року.

Під резидентом розуміється юридична або фізична особа, яка має постійне місце проживання, або регістраційного місця і на території даної країни. Виключення складають міжнародні організації, які не є резидентами країни, де вони розташовані.

Платіжний баланс складається за бухгалтерським принципом подвійного запису.

Він передбачає дві дії, чому відповідають записи кожної економічної угоди: один запис позначається як дебет, засвідчуючи про поступлення товару або коштів на даний рахунок, і кредитовому, який характеризує надання товару або виплату коштів з даного рахунку.

Кожна зовнішньоекономічна операція включає два моменти: поступлення товару і його плату. В платіжний баланс дебетові записи вносяться із знаком «мінус», а його кредитові зі знаком «плюс». Кредитові записи зі знаком «+» стосуються оборудок, в результаті яких гроші поступають в країну, яка складає баланс; дебетові записи включають імпорт товару, зарубіжні інвестиції, позички і кредити, які направляються за рубіж тощо, – все це відображається на дебетованому рахунку зі знаком «–».

Платіжний баланс, як правило складається в національній валюті за ринковими цінами. В разі перерахунку даних в

долари США використовується курс національної валюти на дату складання платіжного балансу. Джерелами інформації для складання платіжного балансу є: митна статистика, інформація про іноземні активи та пасиви центрального та комерційних банків, статистика зовнішнього боргу, статистика операцій з іноземною валютою, оборот послуг, грошові перекази тощо.

У відповідності з класифікацією Міжнародного валютного фонду платіжний баланс країни складається з таких розділів:

- рахунок поточних операцій;
- рахунок капіталу і фінансових операцій;
- рахунок офіційних резервів (див. таблицю).

Структура платіжного балансу

Кредит	Дебет
І. Рахунок поточних операцій	
Експорт товарів	Імпорт товарів
Сальдо балансу зовнішньої торгівлі	
Експорт послуг Доход від інвестицій	Імпорт послуг Витрати по інвестиціях в країні
Поточні внутрішні трансферти (течії, грошові перекази тощо)	Поточні зовнішні трансферти (течії, грошові перекази, тощо)
Сальдо балансу по поточних операціях	
ІІ. Рахунок операцій з капіталом і фінансовими інструментами (усі міжнародні оборудки з активами країни)	
Ввіз капіталу (капітальні трансферти в країну, отримання довгострокових кредитів) Ввіз короткострокового капіталу	Вивіз капіталу (капітальні трансферти з країнами – надання довгострокових кредитів за рубіж) Вивіз короткострокового капіталу
Сальдо операцій з капіталом	
Пропуски і помилки	Пропуски і помилки
Сальдо балансу офіційних розрахунків	
ІІІ. Рахунок офіційних резервів	
Приріст валютних резервів (монетарне золото, СПЗ спеціальні права запозичення, резервна позиція в МВФ і іноземна валюта)	Зменшення валютних резервів (монетарне золото, СПЗ спеціальні права запозичення, резервна позиція в МВФ і іноземна валюта)
Підсумковий баланс	

Міжнародним валютним фондом розроблена уніфікована схема платіжного балансу, яка схвалена ООН. Вона має більш повну, максимально наближену до практики уяву про платіжний баланс країни (див. схему).

Сучасна класифікація статей платіжного балансу за методом МВФ

А. Поточні операції:

Товари.

Послуги.

Доходи від інвестицій.

Інші послуги і доходи.

Приватні односторонні перекази.

Офіційні односторонні перекази.

Підсумок: А. Баланс поточних операцій.

В. Прямі інвестиції і інший довгостроковий капітал:

Прямі інвестиції.

Портфельні інвестиції.

Інший довгостроковий капітал.

Підсумок: А+В. Базисний баланс.

С. Короткостроковий капітал.

Д. Помилки і пропуски.

Підсумок: А+В+С+Д. Баланс офіційних розрахунків

Е. Компенсуючі статті.

Переоцінка золотовалютних резервів, розподіл і використання СПЗ.

F. Надзвичайне фінансування

G. Зобов'язання, що складають валютні резерви іноземних офіційних органів.

Підсумок: А+В+С+Д+Е+F+G. відповідає концепції офіційних розрахунків в США.

Н. Підсумкова зміна резервів СПЗ:

Резервна позиція в МВФ.

Інші вимоги.

Кредити МВФ.

Наведена система класифікації статей платіжного балансу використовується країнами-членами МВФ як базова національних методів класифікації які, до речі, суттєво відрізняються між собою. Особливо це стосується розвинених країн і країн, що розвиваються.

2. Фактори, що впливають на платіжний баланс та його державне регулювання

Платіжний баланс – віддзеркалення в першу чергу тих соціально - економічних процесів, які відбуваються в тій чи іншій країні. У той же час він здійснює вплив на відтворення через курсові співвідношення валют, зовнішню заборгованість, золотовалютні резерви тощо.

Платіжний баланс знаходиться під впливом наступних факторів:

- міжнародна конкуренція, нерівномірність соціально-економічного розвитку країн;
- циклічність розвитку національних економік і світової економіки в цілому;
- закордонні державні витрати, пов'язані в першу чергу з військовими витратами;
- міжнародна економічна взаємозалежність та її посилення в умовах розвитку інтеграційних процесів;
- структурні та цінові зміни в зовнішній торгівлі;
- вплив валютно-фінансових факторів;
- інфляція;
- ізоляціоністська політика по відношенню до певних країн (політика ембарго);
- соціально-економічні катаклізми: стихійні лиха, неврожай, катастрофи.

Багаточисельність факторів та їх динамізм, що обумовлюють стан платіжного балансу, формують ситуацію, за якої надзвичайно складно збалансувати надходження у країну та її виплат. Більше того, оскільки практично не існує безпосередньої загрози порушення економічної стабільності

при певному неспівпаданні вхідних і вихідних потоків держави не ставлять збалансування як завдання для беззаперечного вирішення, особливо якщо це стосується короткострокових термінів. Однак, в довгостроковій політиці пасивне сальдо платіжного балансу призводить до вимушеного зменшення офіційних резервів, зміни курсової вартості національної валюти.

Дефіцит платіжного балансу в економічній теорії розглядається як результат виникнення певних диспропорцій в національному господарстві. Виходячи з причин їх виникнення, з певною часткою умовності вони поділяються на чотири групи:

1. **Структурні.** Диспропорції, які виникають у зв'язку з невідповідністю виробничої структури національної економіки потребам світового ринку.
2. **Цінові.** Диспропорції, які визначаються зростанням інфляційних витрат та вартості факторів виробництва.
3. Ті, що визначаються рівнем доходу. Це група диспропорцій обумовлена **зниженням державних доходів і збільшенням витрат.**
4. Обумовлені **автономним переміщенням значних мас капіталу.** Це стосується разових виплат, наприклад, на проведенні військових операцій, витрати на утримання за кордон військових баз тощо.

Які регулюючі фактори та методи впливу на платіжний баланс?

Головними з них є:

- продаж національним банкам резервних валютних коштів;
- зміна величини відсоткових ставок по кредитах;
- контроль за грошовою емісією, дефляційна політика;
- ефективна податкова політика;
- введення валютних обмежень;
- зміна валютного курсу – девальвація (ревальвація) національної валюти;

- проведення ефективної внутрішньої економічної політики.

Дефіцит платіжного балансу частіше всього означає, що країна більше ввозить товарів і послуг ніж вивозить, розраховуючись при цьому фінансовими зобов'язаннями. При цьому формується ситуація, при якій країна «живе в кредит». Це супроводжується такими явищами, як зростанням загальної заборгованості, зменшення або взагалі відсутність резервної валюти, падіння курсу національної валюти, зниження життєвого рівня населення.

Регулювати платіжний баланс зобов'язані країни не тільки ті в яких пасивне сальдо. Адже активне сальдо платіжного балансу означає поставку за межі національної економіки більшої кількості товарів ніж їх отримання по імпорту. Взамін відбувається надходження грошових зобов'язань в іноземній валюті. Все це призводить до **завищення валютного курсу, гальмування економічного зростання і збільшення безробіття.** В такій ситуації, до прикладу, опинилася ФРН і Японія на початку 70-х років.

В сучасних умовах регулювання платіжного балансу втратило свою актуальність. Це обумовлено наступними обставинами. По – перше, в умовах високо інтегрованого світового господарства більш доцільним є формування валютного резерву країни із багатьох валют провідних країн світу. Долар на сьогодні втратив монопольне положення резервної валюти. При цьому практика існування плаваючих валютних курсів забезпечує невиконання виникаючих диспропорцій в міжнародних розрахунках. По – друге, не менш вагомий вплив здійснила монетаристська концепція платіжного балансу, згідно якої держава може свідомо збільшувати короткострокові зобов'язання, «жити в кредит», з метою їх подальшого використання в якості грошових активів.

В якості загальних висновків слід наголосити на наступному: оптимальні рішення з приводу стану платіжного балансу в кожному конкретному випадку можуть бути прийняті при умові оцінки всіх без виключення соціально-економіч-

них і політичних факторів. Лише тільки при цій умові може бути кінцево визначена потреба, і разом з тим система заходів на предмет скорочення або ліквідації дефіциту або профіциту платіжного балансу.

Рекомендована література:

Сергеев Е.Ю. Международные экономические отношения. Курс лекций. - М., 2000.

Боринець С.Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини: Підручник. – К.: Знання, 1999.

С.А. Толкачев. Международная экономика: теория и практика. М.: – Компания Спутник, 2000.

Мировая экономика/ Под ред. И.П. Николаевой. 2-е изд., перераб., и доп. – М.: ЮНИТИ, 2000.

Світова економіка:/ Керівник авторів А.С. Філіпенко. – Підручник для вищих навчальних закладів. – Київ: Либідь, 2000.

Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.В. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. – Київ: Знання – Прес, 2002.

Е.С. Акопова, О.Н. Воронкова, Н.Н. Гаврилко Мировая экономика и международные экономические отношения:Учебное пособие. Ростов-на-Дону/ – Феникс 2000.

Мировая экономика, экономика зарубежных стран: Учебник. /Под ред. проф. В.П. Колесова и проф. М.Н. Осьмовой. – Москва: Флинта, 2000.

Розділ ІІ.

Структура, види і форми реалізації міжнародних економічних відносин

Тема VII. Міжнародна торгівля товарами і послугами. Основні характеристики і показники

Основне

Традиційною і в той же час базовою формою міжнародних економічних відносин є зовнішня торгівля. Її частка в структурі МЕВ складає близько 80%. В сучасних умовах її значення для кожної з країн світового співтовариства важко переоцінити, адже економічний успіх в сучасному високоінтегрованому світі не мислимий без активної участі в міжнародних торгових зв'язках. Практика показує, що ще жодній країні не вдалося створити здорову у всіх відношеннях економіку, ізолювавшись від світової економічної системи. Як раз міжнародна торгівля в зв'язку з цим є основною формою зв'язку між національними товаровиробниками різних країн, формуючи їх економічну взаємозалежність. **Міжнародну торгівлю можна визначити як оплачуваний сукупний товарооборот між всіма країнами світової спільноти.** Однак ця дефініція може стосуватися і окремих сфер, регіонів, товарних груп тощо.

Проаналізувавши запропонований матеріал даної теми ви:

- засвоїте основні показники, що характеризують зовнішню торгівлю;
- будете орієнтуватися в сучасній структурі світового ринку товарів і послуг;
- ознайомитеся із сучасними тенденціями світового ринку товарів і послуг;
- зможете робити аналіз і давати оцінку зовнішньоторгової політики країн на світовому ринку;
- засвоїте методи регулювання зовнішньої торгівлі на національному і міжнародному рівні;

- отримаєте інформацію про міжнародний ринок послуг, його структуру, динаміку розвитку тощо.

План

1. Світова торгівля та її основні показники.
2. Деякі особливості зовнішньоторгової політики в сучасних умовах.
3. Національні механізми регулювання зовнішньоторгових відносин.
4. Багатостороннє регулювання зовнішньої торгівлі.
5. Ринок послуг і його місце в міжнародних економічних відносинах.

1. Світова торгівля та її основні показники

Сучасний світовий ринок - це в першу чергу сфера обміну, яка охоплює сукупний товарний обіг країн - учасниць світового співтовариства. Сьогодні важко навіть уявити собі державу, що могла б обійтися без зовнішньої торгівлі, яка представляє собою **обмін певної країни з іншими, який включає оплачуваний експорт і імпорт товарів і послуг (зовнішньоторговий оборот).**

Як свідчить зовнішньоторгова статистика за останні півтора-два десятиліття, спостерігається стабільне зростання зовнішньоторгового обороту, перевищення його зростання порівняно з ВВП (див. схему).

Середньорічні темпи приросту світового ВВП та міжнародної торгівлі в цінах 1995 р. за період з 1951 по 1999 рр., %

	1951–1960 рр.	1961–1973 рр.	1974–1990 рр.	1991–1999рр.
Світовий ВВП	3,9	4,8	3,4	3,8
Світовий експорт товарів	5,7	8,5	4,1	6,7

Якщо за 40 років до другої світової війни обсяг міжнародної торгівлі зріс дещо більше, ніж у два рази, то за 50 повоєнних років – більше, ніж в 30 разів. Якщо до другої світової війни ріст світової економіки перевищував зростання зовнішньоекономічних зв'язків (43%, 19%), то після другої світової війни мало місце значне перевищення темпів зростання зовнішньоекономічних зв'язків порівняно з розвитком економіки, про що уже йшлося. Високі темпи зростання світового товарообороту збереглися і в останнє десятиріччя XX століття.

Цілком зрозуміло, що домінантне положення серед найбільших світових експортерів займають країни з розвинутою ринковою економікою. Традиційно це США, ФРН, Японія, Франція, Велика Британія тощо. Але серед країн – лідерів у світовому експорті та тих, що найбільш динамічно розвивають зовнішню торгівлю ми бачимо країни, що розвиваються та країни з перехідною економікою (див. табл.).

Найбільш успішні країни серед світових експортерів

Питома вага у світовому експорті станом на 2000 рік	Країни, частка яких у світовому експорті за період 1985-2000 роки зросла найбільше
Сполучені Штати Америки – 13,2%	Китай – 4,5%
Німеччина – 8,2%	Сполучені Штати Америки
Японія – 7,7%	Південна Корея
Китай – 6,1%	Мексика
Франція – 4,8%	Малайзія
Канада – 4,7%	Ірландія
Велика Британія – 4,5%	Таїланд
Італія	Тайвань
Нідерланди	Сінгапур
Тайвань	Іспанія
Мексика	Філліпіни
Південна Корея	Угорщина
Бельгія/Люксембург	В'єтнам
Іспанія	Індія
Малайзія	Ізраїль
Швейцарія	Польща
Сінгапур	Туреччина
Швеція	Чеська Республіка
Ірландія	Чилі
Таїланд	Португалія

Незмінною за останні 15–20 років зберігається частка у виробництві основних груп розвинених країн, тих, що розвиваються, і колишніх соціалістичних країн. У першому випадку – це величина близько 70–76 %, у другому – 20–24%, і нарешті для третьої групи цей обсяг становить 6–8%.

Основні показники, що використовуються в аналізі міжнародної торгівлі, наводяться в таблиці:

Система показників зовнішньої торгівлі

Показники обсягу	Показники структури	Показники динаміки	Показники результатів
Експорт	Географічна структура	Темпи зростання та приросту відповідних показників	Сальдо балансу послуг
Імпорт	Товарна структура		Сальдо торгового балансу
Зовнішньоторговий оборот	Інституціональна структура		Обсяг експорту, імпорту та зовнішньоторгового обороту на душу населення
Реекспорт			Експортна, імпортна, зовнішньоторговельна квоти
Реімпорт			

1. Показники обсягу міжнародних торгових відносин (МТВ):

- експорт
- імпорт;
- зовнішньоторговий оборот;
- реекспорт;
- реімпорт.

2. Показники по структурі МТВ:

- товарна;
- географічна;
- видова;
- інституціональна.

3. Показники динаміки МТВ:

- темпи росту експорту:

$$Тр.е.=\frac{Ез.п.}{Еб.п.}100\%,$$

де Ез.п. – експорт у звітному періоді; Еб.п. – експорт у базовому періоді;

- аналогічно темпи росту імпорту і зовнішньоторгового обороту;
- темпи приросту МТВ:
- темпи приросту експорту:

$$Тпр.е.=\frac{Тр.е.з.п.}{Тр.е.б.п.}100\%,$$

- аналогічно темпи приросту імпорту і зовнішньоторгового обороту.

4. Показники результативності МТВ:

- сальдо торгового балансу - різниця між об'єктом товарів експорту і імпорту тієї чи іншої країни - S т.б.= Е-І;
- сальдо балансу послуг - S б.п. = Еп.-Іп.; Е – об'єм експорту, І – об'єм імпорту, Еп – експорт послуг, Іп – імпорт послуг;
- експорт на душу населення:

$$Ед.н.=\frac{Ек.п.}{населення}.$$

- аналогічно по імпорту і зовнішньоторговому обороту.

Аналіз міжнародної торгівлі свідчить, що відбулися суттєві зрушення в структурі. Зокрема збільшилася частка готових виробів і скоротилася частка продовольства і сировини, окрім палива. Якщо в 50-х роках частка сировини і палива становила 50%, то на кінець 90-х років вона знизилася до 30%, з яких 25% припадало на паливо і лише 5% - на сировину, а частка готових виробів зросла до 70%.

Зменшення частки сировини пояснюється такими трьома причинами:

- розширенням виробництва синтетичних виробів-замінників;
- більшим використанням вітчизняної сировини;
- переходом на ресурсозберігаючі технології;
- високими темпами зростання частки готових виробів в зовнішньоторговому обороті.

У той же час різко зросла торгівля мінеральним паливом – нафтою і газом. Зумовлено це: розвитком хімічної промисловості, де газ і нафта –важлива сировина та зміною в структурі паливно-екоенергетичного балансу.

Якщо раніше в міжнародному товарообігові переважали сировинні товари і кінцева продукція, то в сучасних умовах дедалі більшого значення набуває обмін напівфабрикатами, проміжковими формами виробів, окремими частинами кінцевого продукту.

Формування потужного виробничого апарату ТНК за рубежем, налагодження між окремими ланками в різних країнах технологічних ланцюгів, стійких кооперативних зв'язків призвело до того, що уже близько 1/3 всього імпорту і до 3/5 торгівлі машинами і устаткуванням припадає на проміжкову продукцію (комплектуючі вироби). Повузлова і подетальна спеціалізація стали домінуючими в машинобудуванні. Корпорації прагнуть знизити затрати на одиницю продукції шляхом збільшення мінімальних і оптимальних розмірів підприємств, добиваючись економії на крупномасштабному серійному виробництві. З цієї причини в умовах значного збільшення оптимальних розмірів виробництва обсяг внутрішнього ринку стає перепоною. Цікаво знати таку цифру: з подвоєнням серійного виробництва витрати на одиницю продукції знижуються на 8–10%.

Сьогодні номенклатура продукції, що випускається, нараховує більше 20 мільйонів видів, а кількість проміжних виробів сягає фантастичних масштабів. Так, у виробництві літака "Боїнг-747" використовується 4,5 мільйона різних

Систематизація ринків товарів та послуг

частин і вузлів, на виробництві яких зайнято 16 тисяч компаній. Такі процеси характерні для всієї обробної промисловості, світове виробництво якої за другу половину XX століття зросло у 10 разів. Міжнародні кооперативні поставки які можуть обліковуватися декілька разів в процесі здійснення транскордонних операцій і приводити до завищення реальних показників, займають близько третини товарообігу між розвиненими країнами. Тому показник світової торгівлі продукцією обробної промисловості, який зріс за період 1950-2000рр. у 37 разів не точний, але існування тенденції

до зростання питомої ваги у світовій торгівлі комплектуючих частин та вузлів не викликає жодних сумнівів.

Характерною рисою міжнародної торгівлі є інтелектуалізація товарів, що йдуть її каналами. В експорті промислово розвинених країн зростає частка високотехнологічної продукції, яка в США, Швейцарії і Японії становить понад 20%, у ФРН і Франції - близько 15%. Особливо швидко, як уже зазначалося, зростає торгівля виробами мікроелектроніки.

В останні роки в міжнародній торгівлі чітко простежується тенденція перевищення темпів зростання експорту високотехнологічної продукції із країн що розвивається порівняно з цим показником стосовно розвинутих країн. У 2000 році загальний обсяг експорту країн що розвиваються високотехнологічних товарів становив 450 млрд. дол., перевищивши 64 млдр. дол експорт сировинних товарів.

Важливим в аналізі міжнародної торгівлі є те, що значно збільшується частка послуг (т.зв. «невидимий експорт»). Сюди відносяться послуги міжнародного і транзитного транспорту, іноземний туризм, послуги банківських і страхових компаній, платежі за патенти і ліцензії, авторські гонорари, доходи від реклами, послуги за навчання, програмне забезпечення обчислювальної техніки і т.п. Якщо у 1970 році обсяг світового експорту послуг становив 80 мільярдів доларів, то в 1995 році – 1,17 трильйона доларів, тобто більше 20% вартості експортної товарної маси. На послуги припадає понад 40% експорту США, 46% - експорту Англії. Частка розвинених країн в експорті послуг нині становить близько 80%.

Важливою позицією в аналізі міжнародної торгівлі є напрямки і обсяги потоків товарів і послуг, які йдуть її каналами. Ситуація така:

- між розвиненими країнами – 60%;
- країни, що розвиваються, в розвинені країни – 70% експорту.

Напрямки і розмір товарних і послугових потоків у міжнародній торгівлі в значній мірі визначається тим, що на долю США, Японії і ФРН, де проживає 9% населення пла-

нети, припадає половина всього світового доходу і більше 1/3 світової покупної здатності. Цим головним чином пояснюється переважна частина тих соціально-економічних проблем, які формують напругу в світовому співтоваристві.

Змінюється й структура торгово-економічних зв'язків між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються. Чисто аграрно – сировинна спеціалізація в більшості країн, що розвиваються, доповнюється передачею їм функцій з постачання індустріальних центрів матеріалоємною і трудомісткою продукцією обробної промисловості. Часто таке виробництво передбачає використання малокваліфікованої, а отже, і дешевої робочої сили. Крім того, у вказані країни переводиться і виробництво екологічно шкідливих виробництв. Експорт ресурсів у загальному обсязі експорту становить 20-30%.

Зміни в товарній структурі міжнародної торгівлі

Товари	1960		1970		1980		1990		1997	
	Млрд. дол.	%	Млрд. дол.	%	Млрд. дол.	%	Млрд. дол.	%	Млрд. дол.	%
Всього	127,4	100	312	100	1999,3	100	3433,8	100	5442,1	100
Продовольчі і сировинні товари, паливо	56,3	44,2	103,2	33,1	815,3	40,9	840	24,5	1082,5	19,9
Продовольчі товари	22,3	17,5	41,3	13,2	201,1	10,1	297,3	8,7	423,1	7,8
Промислова сировина	21,3	16,7	33	10,6	136,8	6,9	178,4	5,2	233,8	4,3
Паливо	12,7	10	28,9	9,3	477,4	24	364,3	10,6	425,6	7,8
Готові товари та напів фабрикати	69,7	54,7	202,3	64,8	1143,8	57,4	2508,6	73,1	4188,5	77
Хімічні товари	7,5	5,9	22,1	7,1	147,4	7,4	304,6	8,9	507,9	9,3
Машини, обладнання і транспортні засоби	27,7	21,7	89,8	28,8	511,4	25,7	1210	35,2	2139,3	39,3
Інші готові товари	34,5	27,1	90,4	29	485	24,3	994	28,9	1541,3	28,3
Інші товари	1,4	1,1	6,5	2,1	34,2	1,7	85,2	2,5	171,1	3,1

Характерною рисою світового ринку є тенденція до **витіснення середніх і дрібних експортерів та імпортерів.** Уже у 80-ті роки американський експорт, пов'язаний з діяльністю ТНК, становив 84% всього експорту країни і 60% імпорту. Аналогічна картина виявляється і в інших країнах.

Притаманним сучасній міжнародній торгівлі є процес **бартеризації**. На «зустрічні» поставки припадає від 20 до 30% всієї світової торгівлі.

Спостерігаються **зміни у методах конкурентної боротьби** на зовнішніх ринках. Цінова конкуренція поступово відступає на другий план. Конкуренція переходить у сферу якості і технічної новизни виробів, надійності, дизайну, економічності.

Сьогодні успіх на зовнішньому ринку залежить і від уміло **поставленої реклами.** Важливо вчасно і дохідливо, переконливо показати переваги тієї чи іншої продукції або послуги.

Ефективність зовнішньої торгівлі значною мірою залежить і від того, як налагоджено **післяпродажне обслуговування продукції** з точки зору надійності, оперативності, зручності.

Поряд із законною практикою здійснення торгівлі набувають сили незаконні форми і методи здійснення зовнішньоторгових операцій. Контрабанда, торгівля товарами з фальсифікованими торговими знаками за деякими оцінками досягає обсягу 60 мільярдів доларів на рік.

У боротьбі за ринок урядових замовлень нерідко використовується підкуп впливових службовців.

Зовнішня торгівля використовується нерідко для досягнення певних політичних цілей. **Економічне ембарго** або обмеження державою поставок певної продукції нерідко проводиться з метою політичного тиску.

Загальна тенденція зовнішньої торгівлі – її лібералізація. За результатом переговорів у межах ГАТТ середній рівень митних податків вдалося знизити до рівня 5% їх вартості. Але така тенденція неоднозначна. Ринок душить і викидає на узбіччя неконкурентоспроможні галузі й виробництва. Це

особливо актуально для України. Тут потрібна зважена державна політика, яка б оптимально поєднувала відкритість і протекціоністські важелі.

Але сьогодні жодна з країн – ні велика, ні мала – не може успішно розвиватися без налагодження зовнішньоекономічних зв'язків. А для малих, так званих нових індустріальних країн зовнішня торгівля стала визначальним фактором економічного зростання.

2. Деякі особливості зовнішньоторгової політики в сучасних умовах

Сучасна торгова політика держав відзначається розвитком і протиборством двох тенденцій: **протекціонізму і фритредерства.** Кожний із вказаних напрямів мав перевагу на певних етапах. Нагадаємо, що **суть протекціонізму полягає в економічній політиці держави, яка направлена на захист національної економіки, або окремих її галузей від закордонної конкуренції з допомогою мита, тарифів, податків, квот, субсидій тощо.**

Фритредерство, як антипод протекціонізму, характеризується лібералізацією зовнішньої торгівлі.

Якщо в середині 50- х років середній обсяг митних зборів у Європі та США становив 30-40%, то в 70-х роках він зменшився до 7-10%, а тепер дорівнює 3-5%.

Однак потрібно мати на увазі, що зниження митних бар'єрів зовсім не означає зменшення регулювання, тим паче його ліквідацію. Характерною його рисою є регіоналізація протекціоністської політики.

Так, наприклад, договір майже 60 країн, що розвиваються, Африки, Карибського басейну, Тихого океану, який було підписано з ЄС на базі Ломейських угод в 70-ті роки, фактично означав пільговий режим оподаткування для згаданих країн.

Активізується процес створення нових регіональних економічних угруповань країн Азії , Африки, Латинської Америки.

Результатом вищеназваної тенденції стає постійне «розмивання» принципу рівності всіх учасників зовнішньоеко-

номічної діяльності, втіленого в системі «режиму найбільшого сприяння».

Усередині нових угруповань формується реальний режим найбільшого сприяння, і, з іншого боку, жорсткими стають умови проникнення на регіональні ринки. Часто висуваються надумані причини для такої політики.

Якщо зробити загальний висновок стосовно розвитку зовнішньої торгівлі, можна сказати, що **на сучасному етапі все-таки перемагає її лібералізація з умовою використання більш гнучкої протекціоністської політики.**

Однією з форм протекціонізму є стимулювання експорту. Поряд з традиційними формами кредитування експорту в сучасних умовах використовуються більш приховані опосередковані форми:

- фінансування державою науково-технічних розробок;
- підвищення відсотка амортизаційних відрахувань для устаткування;
- пряме субсидіювання експорту (це стосується, головним чином, сільськогосподарських товарів);
- експортне кредитування і страхування (збільшується перелік страховки , полегшуються умови виплати страховки);
- підтримка державою відкриття представництв за кордоном, які надають маркетингові послуги. Часто держава оплачує маркетингові дослідження;
- організація за рахунок держави міжнародних виставок.

Нарешті, ще раз слід підкреслити, що загальна лінія на лібералізацію міжнародної торгівлі в багатьох випадках поєднується із заходами протекціоністського характеру. З врахуванням цього необхідно детальніше зупинитися на проблемах національного та багатостороннього регулювання міжнародної торгівлі, перш за все по лінії Генеральної угоди по торгівлі і тарифах (ГАТТ) і її наступника – Всесвітньої торгової організації (ВТО).

3. Національний механізм регулювання зовнішньоторгових відносин

Міжнародні економічні відносини, їх ефективність залежать не тільки від забезпеченості ресурсами, ринками збуту, взаємодоповнюваності національних структур, адаптованості національних господарських механізмів, але і в значній мірі від суб'єктів його фактору політики урядів. У сучасних умовах держави активно беруть участь в розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Цей вплив здійснюється з допомогою заходів, які можна поділити на дві основні групи: **економічні та адміністративні (нетарифні).**

Економічні методи включають:

а)прямі:

- збори митного тарифу;
- податки і збори, імпортні депозити, які підвищують ціни на імпортні товари;

б) опосередковані:

- стимулювання НТП;
- податкові важелі;
- кредитна політика;
- дотації та гарантії держави по експорту.

Адміністративні методи:

- кількісні ліміти;
- система дозволів (ліцензії) і заборон (ембарго) на імпорт або експорт;
- специфічні технічні вимоги до товару або упаковки;
- свідомі бюрократичні ускладнення митних процедур.

Між вказаними групами засобів регулювання зовнішньої торгівлі мають місце принципові відмінності. Під час використання економічних засобів кінцеве право вибору між місцевим та імпортним товаром або послугами зберігається за споживачем. У виборі він керується ціною, якістю, умовами поставки продукції або наданих ресурсів та послуг. У випадках використання адміністративних засобів порушується ринковий механізм, скорочується асортимент товарів і послуг і

фактично силовим методом нав'язується вибір продукції чи послуг споживачеві на користь вітчизняних.

Нетарифні (адміністративні) методи регулювання

Нетарифні методи регулювання у зовнішній торгівлі (класифікація ООН) діляться на три види.

До **першого виду** відносяться методи, направлені на пряме обмеження імпорту з метою захисту певних галузей національної економіки:

- ліцензування і квотування імпорту;
- антидемпінгові і компенсаційні мита;
- імпортні депозити;
- компенсаційні збори;
- система мінімальних імпортних цін.

Перший вид найчисельніший і охоплює більше половини усіх наявних.

Другий вид включає методи, безпосередньо направлені на обмеження зовнішньої торгівлі, які відносяться переважно до адміністративних бюрократичних процедур. Основні з них такі:

- митні формальності;
- технічні стандарти і норми;
- санітарні та ветеринарні норми;
- вимоги до упаковки і маркірування, розливу тощо.

До **третього виду** відносяться методи, безпосередньо не направлені на обмеження імпорту або стимулювання експорту, але здебільшого їх дія прямо або опосередковано веде саме до цього результату. До числа найбільш поширених інструментів прямого регулювання імпорту (а інколи й експорту) відносять:

- ліцензії;
- квоти.

У сучасних умовах міжнародна практика іде по шляху ліквідації адміністративних інструментів регулювання зовнішньоторговельної діяльності. Нетарифне регулювання

застосовується, як правило, у виняткових випадках, коли конче потрібно захистити національну економіку.

Імпортні квоти не обов'язково призначалися і призначаються для захисту вітчизняних виробників. Японія, наприклад, зберігає квотування на ряд сільськогосподарських продуктів, які на території країни не виробляються. Квотування імпорту є засобом впливу під час ведення переговорів по збуту японської експортної продукції, дає змогу захиститися від надмірної залежності від однієї з країн по тих чи інших товарах або товарних групах.

Специфічний вид квотування, який зовсім забороняє торгівлю, – **ембарго**. Ембарго може бути як на експорт, так і на імпорт окремих товарів, а також по відношенню до всіх товарів, які поставляються в окремі країни. Як правило, це **політична акція**, але вона за наслідками є економічною.

Особливе місце в системі нетарифних методів регулювання займають **стандарти**. Стандарти виконують функцію блокування збуту продукції іноземного виробництва. Ці стандарти нерідко вводяться під рекламою захисту здоров'я і безпеки місцевого населення.

Специфічним методом регулювання зовнішньої торгівлі є імпорт **під депозити у формі за**стави, яку імпортер повинен внести в банк на певний термін – безвідсотковий вклад у сумі, що дорівнює всій або частині вартості імпортного товару. Таким чином, заморожується капітал і обмежується платоспроможність.

Митно-тарифне регулювання

Класичним методом регулювання зовнішньої торгівлі, є **митні тарифи**, які по характеру дії відносяться до економічних методів регулювання зовнішньої торгівлі. Митний **тариф – це систематичний перелік митних зборів при імпорті, а інколи і при експорті, з тієї чи іншої країни.**

а) Митно-тарифне регулювання в промислово розвинених країнах.

Митні тарифи в промислово розвинених країнах, як правило, є багатополярними, тобто один і той самий товар може обкладатися митним збором різного розміру залежно від країни його походження. Найбільш високі митні збори стосуються країн, які не користуються режимом найбільшого сприяння.

За способами стягнення розрізняють такі митні збори:

- адвалорні, які відрізняються у відсотках від ціни товару;
- специфічні, відрізняються від штуки, обсягу або ваги;
- комбіновані, які включають два способи встановлення розміру мита;
- сезонні, які встановлюються в певний період року, наприклад, під час збирання врожаю.

За економічним змістом митні збори поділяються на:

- фіскальні, мета яких збільшувати доходи державного бюджету;
- протекціоністські, які використовуються з метою захисту національного виробника;
- преференційне (пільгове) ввізне мито для деяких товарів із певних країн;
- пільгові митні збори, що вводяться для окремих країн на певні товари з метою стимулювання їх імпорту;
- врівноважуючі, тобто ті, з допомогою яких імпортні товари прирівнюються в цінах до аналогічних, які виробляються в країні;
- компенсаційні, які використовуються в тому випадку, коли імпортні товари поставляються в умовах політики протекціонізму або субсидіювання державою під час їх виробництва;
- антидемпінгові.

б) Митні тарифи країн, що розвиваються.

Характерною рисою митних тарифів, які використовують країни, що розвиваються, є їх високий рівень, який значно перевищує тарифи розвинених країн. Вони виконують дві функції:

- захист національного виробника;
- джерело наповнення державного бюджету.

З точки зору захисту національного ринку тарифними бар'єрами можна виділити три групи країн, що розвиваються.

Для першої характерні ставки, які не перевищують, як правило, 50% безмитних зборів для багатьох товарів. До цих країн відносяться Ангола, Нігерія, Болівія, Чилі, Філіппіни, Тонга.

До другої групи відносяться країни з більш високими ставками митних зборів – 50-100%. До них зокрема відносяться Алжир, Лівія, Танзанія, Аргентина, Бразилія, Мексика, Іран, Індонезія.

Третя група країн, що розвиваються, - де митні збори перевищують 100%. До них відносяться Єгипет, Марокко, Колумбія, Пакистан, Сирія, Таїланд, Туреччина.

Відмінності в структурі тарифів окремих країн, що розвиваються, дуже велика: поряд з одно-, дво- і триколонковими тарифами ряд держав використовують тарифи із значно більшою кількістю колонок. Наприклад, в тарифах Венесуели сім колонок, Сенегалу – дев'ять, Малі – сімнадцять.

Поряд з безпосередньо митними податками ряд малорозвинених країн включає у фінансові збори адміністративні та інші внутрішні податки.

Тарифи у переважній більшості перш за все вирішують проблему захисту національного виробника. Причому це стосується в першу чергу імпорту високотехнологічної продукції, і особливо не протидіючи ввозу сировини. Така митна політика називається **тарифною ескалацією** – підвищення рівня митних бар'єрів на імпортні товари в міру зростання ступеня їх обробки. Оптимальними тарифними ставками вважаються ті, які найбільш повно забезпечують реалізацію національного економічного інтересу.

4. Багатостороннє регулювання зовнішньої торгівлі

Генеральна угода по тарифах і торгівлі (ГАТТ) як глобальна організація, яка регулює митно-тарифні питання світової торгівлі, була створена в Женеві у 1947 році. Під егідою США, після того як ця країна зміцнила свою економіку після

і внаслідок другої світової війни, проводиться боротьба за створення стабільних правил світової торгівлі.

На основі американських пропозицій був розроблений проект статуту Міжнародної торгової організації (МТО), яка б регулювала світову торгівлю. Статут МТО, який був прийнятий на засновницькій нараді в Гавані, так і не був ратифікований країнами-учасницями. Замість нього вступила в дію Угода про основні напрями митної політики (Генеральна угода по тарифах і торгівлі).

Стержневе положення Угоди – домовленість про **«режим найбільшого сприяння».** Винятком є країни – члени економічних угруповань (Європейський союз, Європейська асоціація вільної торгівлі, латиноамериканські, північноамериканські та інші об'єднання).

Другий принцип стосується визнання правомірності застосування засобів зовнішньоторгового регулювання. ГАТТ визнає митні збори як єдиний засіб регулювання. Всі інші можуть бути винятком і тимчасовими діями.

ГАТТ не рекомендує країнам-учасницям використовувати квоти, а також імпортні або експортні ліцензії. У той же час в тексті ГАТТ є винятки.

Нарешті, прямий важливий аспект діяльності ГАТТ стосується принципів прийняття рішень і дій. Це – відмова від односторонніх дій на користь переговорів і консультацій.

Хронологічна таблиця регулювання ГАТТ та ВТО

Місце відкриття та проведення переговорів	Роки	Основний зміст
Женева (Швейцарія)	1947	Зниження митних тарифів
Аннесі (Франція)	1949	- || -
Торкі (Англія)	1950	- || -
Женева	1956	- || -
Женева	1960-1961	- || -
Женева	1964-1967	Розробка антидемпінгового кодексу

Місце відкриття та проведення переговорів	Роки	Основний зміст
Токіо – Женева	1973-1979	Розробка заходів по регулюванню нетарифних впливів
Пунта-дель-Есте – Женева	1986-1994	Зниження митних тарифів, вдосконалення механізму ГАТТ, створення ВТО, розробка Генеральної угоди по торгівлі послугами (ГАТС)

Як видно з таблиці, аж до 1973 року основний переговорний процес стосувався зниження митних тарифів, які зменшилися з 40-60 % у 1945 – 1947 роках до 3–5 % на початку 90-х років.

Механізм зниження митних податків здійснювався згідно зі списками експортних та імпортних товарів кожної країни і вирівнюванням величини «витрат» і суми «виграшу» до нуля.

Починаючи з 70-х років, предметом переговорного процесу стали не тільки обсяг, рівень, частка митних зборів, але і податкова система країни, доцільність застосувань окремих видів митних зборів, проблеми регулювання зовнішньої торгівлі окремих галузей, а також заходи державного протекціонізму.

Особливо слід наголосити на розробці досить ефективного антидемпінгового механізму накладення стягнень. Відповідності до прийнятою угодою демпінг був визначений як продаж товарів по ціні нижчій від «нормальної», тобто по якій товари продаються на внутрішньому ринку країни-експортера. Було встановлено, що обсяг «карного стягнення» не повинен перевищувати «демпінгову різницю». Цей же принцип застосовується під час субсидіювання експорту.

Серед інших рішень слід відокремити договори про торгівлю по окремих групах товарів (м'ясо-молочні продукти, авіатехніка). Широка група прийнятих рішень стосувалася регулювання так званих заходів нетарифного протекціонізму : ліцензій, державних замовлень, державних субсидій.

Фактично були заборонені усі субсидії, за винятком торгівлі лісового та сільського господарства і рибальства, що було доступно країнам ЄС.

Взагалі можна зробити висновок, що, зокрема Токійська угода ГАТТ поклала початок переходу регулювання зовнішньої торгівлі на рівні національних економік та її окремих галузей.

Важливою етапною подією у функціонуванні ГАТТ стала спеціальна сесія в Уругваї (Пунта-дель-Есте, в 1986 році). Результатом переговорів стала угода про загальне (глобальне) зниження на 1/3 всіх митних зборів, а по деяких товарах – нуліфікація митних зборів. Зокрема величина митних зборів дійшла до позначки 3%. По багатьох товарах, в тому числі текстилю і одежі, до 2005 року митні збори будуть нуліфіковані.

Новим штрихом у підході ГАТТ до регулювання зовнішньої торгівлі стало введення поняття «законні» і «незаконні» субсидії. До «законних» субсидій віднесено ті, які застосовуються в зв'язку з охороною навколишнього середовища і регіональним розвитком. Були також введені максимальні кількісні параметри, вище яких субсидіювання автоматично визнається «незаконним» (3% від загального обсягу імпорту або 1% від загальної вартості товару).

Найбільш важливим результатом Уругвайського раунду стало прийняття рішення про створення Всесвітньої торгової організації. Нова організація ставить за мету забезпечити свободу торгівлі, що, як передбачалося, буде досягнуто не просто лібералізацією, а так званим «погодженням».

Зміст «погоджень» полягає в тому, що країни-учасниці беруть на себе зобов'язання приймати рішення з приводу питань, пов'язаних з одностороннім підвищенням тарифів, лише в «ув'язці» з одночасною лібералізацією імпорту інших товарів.

В цілому ВТО, значно розширивши сферу своєї компетенції, перетворюючись у визначальний міжнародний орган регулювання зовнішньої торгівлі, йде по шляху формування

системи, яка може забезпечити максимальну відкритість при здійсненні міжнародних торгових відносин.

5. Ринок послуг і його місце в міжнародних економічних відносинах

У сучасних умовах дедалі більше значення в соціально-економічному житті набуває сфера послуг. За останні 2-3 десятиліття темпи її зростання значно випереджували по цьому показнику інші галузі. Стимулом був **по-перше,** розвиток науково-технічного прогресу, який посилює соціалізацію економіки в цілому і сфери послуг зокрема. **По-друге,** ріст життєвого рівня закономірно призводить до збільшення потреб у нових видах послуг. **По-третє,** розвиток промисловості і сільського господарства призводить до вивільнення робочої сили, яка переливається у сферу послуг. **По-четверте,** перекваліфікація робочих місць, включаючи сферу управління, що обумовлено потребою у зменшенні витрат з метою підвищення конкурентоздатності продукції і формуванні окремих незалежних платних консалтінгових послуг. В результаті в 90-х роках частина всіх видів послуг у ВВП розвинених країн сягнули 70%.

Поява і розвиток світового ринку послуг, окрім причин, які наводилися вище, в значній мірі обумовлені розвитком національних економік, що призвело до збільшення обсягів світової торгівлі. У свою чергу це призвело до загострення конкуренції, в тому числі національної. Продажі на світовому ринку дедалі більше супроводжуються наданням виробничих послуг, послуг в транспортуванні, страхуванні, консалтінгу і т. ін. Усе це і обумовило той факт, що сьогодні значний сегмент світової торгівлі займає сформульований ринок послуг, так званий "невидимий сегмент" світової торгівлі.

Складовими елементами його є:

- транспортні послуги;

- послуги, пов'язані з функціонуванням ринку, технологій, ліцензій і патентів;
- туризм;
- банківські, страхові, інженірингові та лізингові послуги;
- заробітна плата й інші трудові доходи іноземних працівників;
- інформація, консалтинг, управління.

Таблиця експорту послуг
(млн.дол.)

Послуги	1988	1990	1994	1998
Усі види послуг	653,2	853,0	1100	1260
транспорт	167,4	209,2	250,4	315
в тому числі пасажирський	36,2	49,6	56,9	–
фрахт	83,6	103,3	125	–
інші види транспорту	47,7	56,3	68,1	–
туризм	190,1	246,9	321,1	49,5
урядові послуги	43,4	47,0	49,5	–
інші види послуг	252,4	349,9	479,1	530

На світовому ринку послуг домінує вісім провідних країн, на які припадає 2/3 світового експорту послуг і понад 50% імпорту. Розвинені країни в експорті послуг займають 80%. Частка першої п'ятірки становить понад 50% експорту. На частку чотирьох країн – США, Англію, ФРН, Францію припадає 44% світового експорту послуг. На послуги припадає більше 40% експорту США, 46% – експорту Великобританії.

Займаючи значну частку на світовому ринку, в той же час будучи вкрай різними як за формою, так і за змістом (див. схему), послуги не створюють єдиного комплексного ринку, який характеризується наявністю загальних рис. Разом з тим ми можемо говорити про наявність важливих тенденцій, характерних для даного ринку.

Сфера послуг у структурі цінностей

Інфра-структура фірми	Фінансові послуги Звітність Консультації по управлінню бізнесом і т.п.		Юридичні послуги Послуги по вирішенню конфліктів		
Керування людськими ресурсами	Консультування з питань отримання компенсації Медичні послуги Освіта та навчання		Тимчасова допомога Агентство по найму		
Розвиток технологій	Аналіз контрактів Послуги в сфері дизайну		Послуги по тестуванню Створення програм на замовлення	Дослідження ринку	
Забезпе-чення			Визначення рейтингу Консультація з питаннях телекомунікацій	Маркетинг та продаж	
	Транспортні послуги Послуги по зберіганню	Інженерні послуги Ремонт будівель Ремонт і тех-обслуговування обладнання Забезпечення безпеки Послуги по хімчистці	Послуги по виконанню Видалення залишків Транспортні послуги Послуги по зберіганню Звітність по кредитах Обробка інформації	Реклама Маркетинг прямого зв'язку Обробка купонів Обробка даних	Технічне обслуговування та капітальний ремонт
	Вхідне забезпечення (inbound logistics)	Операції	Вихідне забезпечення (outbound logistics)	Маркетинг та послуги	

ПРИБУТОК

Важливою рисою сучасного ринку послуг є концентрація і централізація капіталу у даній сфері. На зміну дрібним і середнім фірмам, які домінували на зовнішньому ринку в недалекому минулому, масово вийшли на ринок транснаціональні корпорації, які змогли технологічно задушити середні та дрібні фірми.

Другою важливою рисою є те, що поява ТНК у сфері послуг призвела до її розмивання, а також до розмивання кордонів між окремими видами послуг. Банки, наприклад, стали випускати кредитні картки, виконувати функції транспортних агентів.

Третя особливість полягає в тому, що послуги, ставши складовим елементом внутрішньовиробничої діяльності ТНК (післяпродажне обслуговування продукції), поставили питання про необхідність регулювання ринку послуг на міжнародному, регіональному і галузевому рівнях. Перші вагомі кроки в цьому напрямку були зроблені в 70-х - 80-х роках. Вони характеризувалися використанням державами жорстких протекціоністських важелів для захисту молодої сфери послуг. Така політика визначалася, як пріоритетна і реалізувалася через ліцензії, стандарти, митні бар'єри контроль за цінами тощо. Пізніше регулювання потоками послуг відступило на інший план. Причому це стосувалося їх регулювання не тільки на рівні національних економік, а і в міжнародному масштабі. Ідея лібералізації і практика її здійснення відбулися в русі загальних тенденцій, притаманних зовнішній торгівлі в цілому. На сьогодні на світовому ринку функцію регулювання міжнародних потоків послуг здійснюють, головним чином, міжнародні організації. Виникли спеціалізовані міжнародні організації, наприклад, ІКАО – Організація міжнародної цивільної авіації, ВТО – Всесвітня туристична організація, ІМО – Міжнародна морська організація і т.п., які спеціалізуються в межах окремих галузей міжнародною торгівлею послугами, згідно з останньою інформацією займаються понад сорок організацій.

Якщо, наприклад, в межах ІКАО здійснюється уніфікація правил польотів і експлуатації повітряного транспорту, аеродромів, аеронавігаційних засобів, то Всесвітня туристична організація визначає норми і стандарти утримання готелів, ресторанів і т.п.

На регіональному рівні регулювання ринку послуг, як правило, здійснюється в межах інтеграційних регіональних угод. В ЄС, наприклад, зняті обмеження на взаємну торгівлю послугами.

Практично усі міжнародні потоки послуг є об'єктом регулювання міжнародних організацій. Спочатку це була ГАТТ, з 1 січня 1995 року Угода про регулювання торгівлі послугами увійшла як невід'ємна складова частина до Всесвітньої торгової організації (ВТО).

Рекомендована література:

Міжнародні економічні відносини. (Сучасні міжнародні економічні відносини). – К.: Либідь, 1992.

Експортний потенціал України на російському векторі: стан і прогноз. – К., 1998.

Международные экономические отношения: Учебник/ Под ред. проф. В.Е.Рыбалкина. – М., 1998.

Киреев А. Международная экономика. – М.: Международные отношения, 1997.

Международная торговля. Финансовые операции, страхование и другие услуги /Под ред. проф. М.А. Гольцберга. – К.: Торгово-издательское бюро BHV, 1994.

Соколенко С.И. Современные мировые рынки и Украина. – К.: Демос, 1995.

Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения /Под ред. проф. Н.Н.Ливенцева. – М.: Финансы и Статистика, 1996.

Менеджмент внешнеэкономической деятельности: Учебное пособие. – К., 1998.

Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения:Учебное пособие. – М., 1996.

Світова економіка:/ Керівник авторів А.С. Філіпенко. – Підручник для вищих навчальних закладів. – Київ: Либідь, 2000.

В. Сергеев. Мировая экономика: Учебное пособие. – Москва: Юриспруденция, 1999.

Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.В. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. – Київ: Знання – Прес, 2000.

Пузакова Е. П. Международные экономические отношения. – Ростов-на-Дону: Изд. центр «МарТ», 2000.

Мировая экономика, экономика зарубежных стран: Учебник. /Под ред. проф. В.П. Колесова и проф. М.Н. Осьмовой. – Москва: Флинта, 2000.

В.И. Фомичев. Международная торговля. Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2001.

Тема VIII.
Ціноутворення в світовій торгівлі

Основне

В цій темі розглядається базове питання функціонування світового ринку товарів і послуг – ціноутворення в світовій торгівлі. Аналіз розпочинається з вияснення суті ціни і ціноутворюючих факторів, практики прийняття рішення по визначенню експортних цін. Механізм ціноутворення на світовому ринку визначається головним чином типом ринкової організації, варіанти якої подані в другому питанні теми. В цій темі приведена систематизація цін міжнародного ринку, аналізується практика і методи їх використання.

Після опрацювання цієї теми ви:

- виясните суть ціни, фактори які їх визначають;
- будете знати практику застосування експортних цін виходячи з умов поставки товарів;
- зможете аналізувати ринки з точки зору їх організаційної і функціональної структури;
- будете знати суть демпінгової політики, види демпінгу та антидемпінговий захист;
- навчитеся визначати зовнішньоторгову ціну, використовуючи різну джерельну базу.

План

1. Основи й особливості ціноутворення на світовому ринку.
2. Ціноутворення на світових товарних ринках.
3. Практика і методи визначення зовнішньоторгових цін.

1. Основи й особливості ціноутворення на світовому ринку

В умовах ринкової економіки ціноутворення в зовнішній торгівлі, як і на внутрішньому ринку, здійснюється під впливом конкретної ринкової ситуації. Спочатку нагадаємо, що таке ціна, в тому числі на міжнародному ринку.

В науковій та учбовій літературі існує безліч визначень ціни. Вона трактується і як грошовий вираз вартості, і як кількісне вираження попиту і пропозиції, і як грошовий вираз споживчої цінності товарів і послуг. Узагальнюючи наведені і не наведені дефініції суть ціни можна трактувати, як грошову суму, яку сподівається отримати продавець, пропонуючи товар або послугу, і яку готовий заплатити за цю послугу або товар покупець. Співпадіння наведених вимог залежить від багатьох умов, які ми називаємо ціноутворюючими факторами. За характером, рівнем і сферою дії вони можуть бути згруповані в п'ять блоків.

Загальноекономічні.

Діють незалежно від виду продукції і конкретних умов її виробництва і реалізації. До них відносять :

- економічний цикл;
- стан сукупного попиту і пропозиції;
- інфляція.

Конкретноекономічні.

Визначаються особливостями даної продукції, умовами її виробництва і реалізації . До них відносять:

- витрати;
- прибуток;
- податки і збори;
- попит і пропозиція на даний товар або послугу;
- споживча властивість: якість, надійність, престижність і т.п.

Специфічні.

Діють тільки по відношенню до деяких видів товарів і послуг:

- сезонність;
- експлуатаційні витрати;

- комплектність;
- гарантії та умови сервісу.

Спеціальні,

Пов'язані з дією особливих механізмів і економічних інструментів:

- державне регулювання;
- валютний курс.

Позаекономічні:

- політичні;
- військові.

Процес ціноутворення на світовому ринку має свої особливості. Це, зокрема, стосується формування співвідношення між попитом та пропозицією. Головним чином на це впливає значно гостріша конкуренція, ускладнене, порівняно з національною економікою, особливістю руху товарів і факторів виробництва.

Стосовно світових цін: на практиці це ціни великих експортно-імпортних контрактів, які укладаються в основних центрах світової торгівлі, що ними є крупні біржі, аукціони і т.п., або виражаються в систематичних експортно-імпортних акціях. Характерною рисою світових цін є їх множинність на один і той же або аналогічний товар.

Практично на ціну товару, що пропонують, впливають:

- купівельноспроможний попит покупця даного товару;
- обсяг попиту (скільки здатний покупець купити товару);
- корисність товару, його споживчі властивості.

На боці пропозиції такі основні ціноутворюючі фактори:

- витрати виробництва й обігу під час реалізації товарів на ринку;
- кількість товару, що пропонується продавцем на ринку;
- ціни на ресурси і засоби виробництва, що використовувалися під час виробництва.

У практиці зовнішньоекономічної діяльності прийняття рішення по експортній ціні приймається виходячи з умов поставки експортної продукції. Існують наступні основні умови комерційних пропозицій.

1.Пропозиція на умовах франко-пункт відправки. При цьому передбачається, що експортна ціна виплачується за товар, який знаходиться в експортера на вихідному пункті. При цьому експортер бере на себе всі витрати по експорту.

2. Пропозиція на умовах ФОБ.

Перший варіант. Умови – франко-вагон – вказаний пункт відправки. Цей варіант передбачає, що продавець оплачує всі витрати до погрузки включно. Транспортні і інші витрати пов'язані з експортом покладаються на інпортера.

Другий варіант. Умови – франко-вагон – вказаний пункт відправки з попередньою оплатою транспортних витрат до місця призначення. У цій ситуації покупець не оплачує перевізнику вартості транспортних витрат.

Третій варіант. Умови – франко-вагон – вказаний пункт відправки із включенням в ціну вартості перевезення. Цей варіант відрізняється від попереднього тим, що експортер вираховує із фактурної вартості товару вартість його транспортування, яка оплачується імпортером в пункті призначення.

Четвертий варіант. Експортер і імпортер домовляються, що в ціну включаються затрати по перевезенню до пункту призначення. За цієї умови експортер оплачує вартість транспортування, а покупець бере на себе усі інші витрати.

П'ятий варіант. Експортер оплачує усі витрати по доставці товару на транспортний засіб імпортера.

Шостий варіант. Франко-пункт призначення в країні імпортера. Експортер бере на себе усі витрати по доставці і обслуговуванню вантажу до обумовленого пункту призначення.

3.Пропозиції на умовах ФАС.

У випадках поставки товару на цих умовах експортер включає в ціну товару витрати по доставці товару на причал і розміщення його вздовж борту судна, або причалу, який вказує покупець. Експортер бере на себе витрати по оплаті вантажних робіт, а також відповідає за випадкове псування, або втрату товару.

4. Пропозиції на умовах КАФ.

Ця форма ціноутворення має ще одну назву "вартість плюс фрахт" до порту призначення. Згідно з цією умовою експортер включає в ціну затрати по перевезенню товару до визначеного імпортером пункту призначення, а також усі інші витрати по доставці.

5.Пропозиції на умовах СІФ.

У даній формі ціноутворення експортер, крім перерахованих обов'язків по КАФ, бере на себе зобов'язання по морському страхуванню.

6.Пропозиція на умовах франко – пристань.

За цієї умови експортер добавляє до вартості товару усі додаткові витрати по його доставці в порт призначення країни-експортера, оплату мита і розміщення на причалі.

Під час аналізу і роботи з цінами світового ринку слід мати на увазі таке:

1. Ситуація, коли має місце «викривлення співвідношення попиту і пропозиції».
2. На ринку можуть переважати «ціни продавця» або «ціни покупця». Звідси і поняття «ринок покупця» і «ринок продавця».
3. Вплив на ціни супутніх (супроводжуючих) послуг (допродажні, продажні та післяпродажні).
4. Вплив новітніх технологій на ціни (вплив двоякий – на підвищення і пониження).
5. На ціни здійснюють вплив фази економічного циклу.

2. Ціноутворення на світових товарних ринках

Головним критерієм класифікації ринків, у тому числі й світових, є рівень конкуренції. Виходячи з цього критерію, економісти розрізняють чотири типи ринків:

- ринок досконалої, або чистої конкуренції;
- ринок чистої монополії;
- ринок монополістичної конкуренції;
- ринок конкуренції небагатьох постачальників (олігополія).

Перш за все перераховані типи ринків відрізняються один від одного кількістю суб'єктів, головним чином, продавців на ринку (див. схему).

Варіанти ринкової організації

	Багато виробників	Декілька виробників	Один виробник
Багато споживачів	Атомістична конкуренція	Чиста олігополія	Жорстка монополія споживача
Декілька споживачів	Об'ємна монополія споживача	Двостороння олігополія	Об'ємна монополія виробника
Один споживач	Жорстка монополія споживача	Обмежена монополія споживача	Двостороння монополія споживача

Ринок досконалої, або чистої конкуренції. Характеризується великою кількістю продавців і покупців на ринку певної (однорідної) продукції. Цьому типу ринку притаманне:

- зниження цін на продукцію з метою утриматися на ринку;
- постачальники прагнуть до максималізації задоволення потреб споживача;
- в рамках однорідної продукції на ринку з'являється безліч продуктів, які переважно відрізняються між собою не змістом (якістю), а формою.

Ринок чистої монополії. Характеризується наявністю єдиного постачальника товару. Ціноутворення у даному випадку визначається (диктується) виробником. Варіюючи обсяги, він встановлює найвигідніший для нього рівень цін. Ціни, як правило, орієнтовані на отримання максимально високого валового прибутку, а не величини прибутку на один виріб. Встановлення дискримінаційно високих цін обумов-

люється часто додатковими обмеженнями для покупця. Наприклад, покупцю не дається право на реекспорт. Приклад чистих монополістів на світовому ринку навести непросто. На практиці чистих монополістів дуже мало. І якщо з'являються, то на відносно незначний час. Таким монополістом у свій час були США, які через компанію НАСА повністю контролювали запуск комерційних супутників. Практично чистим монополістом є компанія «Де Бірс» на ринку алмазів.

Ринок монополістичної конкуренції. Цей тип ринку передбачає змішаний варіант. На такому ринку присутні крупні монополії і значна кількість менш сильних, середніх, а то і дрібних фірм, але які займають чільне місце на ринку. Для такого ринку притаманні:

- цінова боротьба між монополістичним і немонополістичним сектором;
- конкуренція не тільки внутрішньогалузева, але і міжгалузева (металургійна галузь і галузі хімічної промисловості через замінники).

Ринок конкуренції небагатьох постачальників – олігополія. Характеризується наявністю декількох великих компаній-виробників окремих продуктів, які володіють значним сегментом на ринку. Умовою існування такого ринку є, як правило, нерекламовані неофіційні домовленості основних конкурентів про ціни, обсяги виробництва і поділ ринку збуту. Найбільш простою формою реалізації наведених зобов'язань є картель.

Прикладом картелю може бути ОПЕК. На олігополістичному ринку рівень цін залежить від рівня монополізації ринку, а також продукції – чи то сировина і напівфабрикати, чи то продукція машинобудування.

Вплив держави на зовнішньоторгові ціни здійснюється, головним чином, через її протекціоністську політику. Вона проявляється в таких заходах:

- ♦ регулювання внутрішніх цін;
- ♦ експортні субсидії, дотації та гарантії суб'єктам зовнішньоекономічних відносин;

- митно-тарифна політика;
- експортні дотації і гарантії і т.п.;
- фінансування державою науково-дослідних і конструкторських робіт;
- державна демпінгова політика.

Стосовно останньої позиції слід зауважити, що **це політика завоювання зовнішнього ринку через витіснення конкурентів ціновою політикою, суть якої полягає в тому, що продаж товарів на зовнішньому ринку здійснюється за цінами, які значно нижчі внутрішніх.** Вони можуть бути навіть нижче собівартості, а збитки покриваються головним чином за рахунок надприбутків від реалізації товарів на внутрішньому ринку. У практиці використовуються декілька видів демпінгу, які наводяться у схемі.

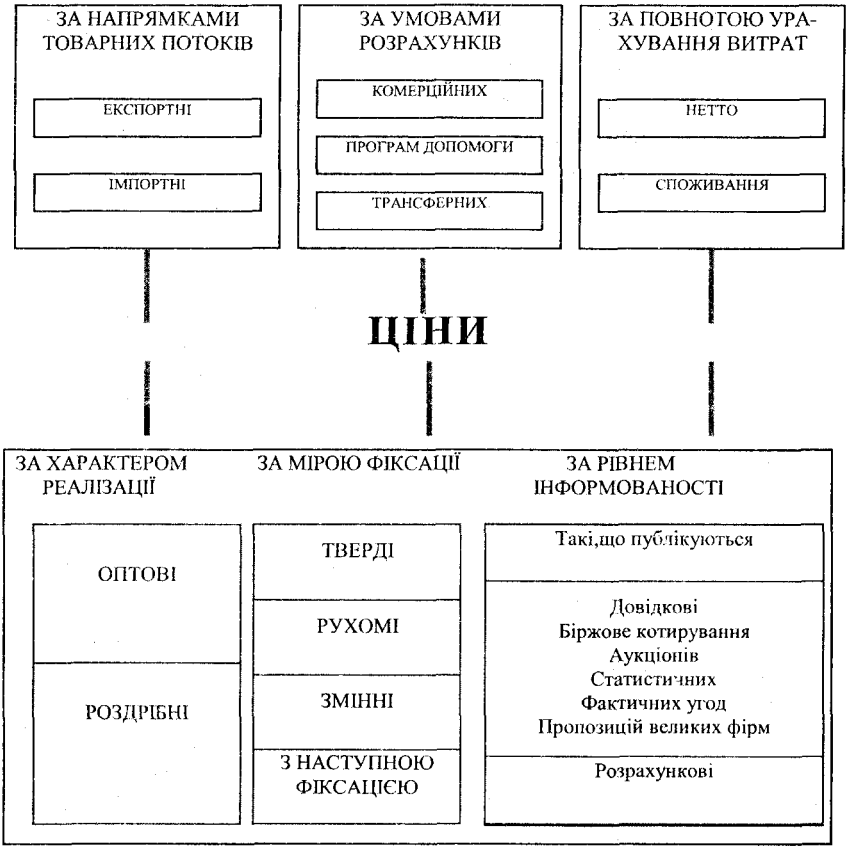
Види демпінгу

Прямий (продаж на зовнішньому ринку за ціною нижчою, ніж на внутрішньому)	ДЕМПІНГ	Зворотний (придбання зарубіжним покупцем товару за ціною вищою, ніж сплачують внутрішні покупці)
Одиничний (дискредитація ціни виробником внаслідок випадкового випуску надлишку товарів)		Грабіжницький (продаж товару на зовнішньому ринку за зниженими цінами з метою усунення конкурентів)
Тимчасовий (середній стан між одиничним та грабіжницьким демпінгами)		Субсидійний (продаж на зовнішньому ринку товару за зниженою ціною за рахунок держ. експортних субсидій)
Самостійний (продаж на зовнішньому ринку товару за зниженими цінами за рахунок власних ресурсів)		Валютний (продаж на зовнішньому ринку товару за рахунок застосування знижених валютних курсів)

3. Практика і методи визначення зовнішньоторгових цін

Для сучасного світового ринку характерною рисою є збільшення різних галузевих ринків товарів і послуг з неменшою кількістю видів ціноутворення (див. таблицю).

Систематизація цін на міжнародному ринку



На практиці ціна на конкретну продукцію одного і того ж ринку, як уже відмічалося може суттєво відрізнятися. Тому під час обґрунтування, визначення і узагальнення зовнішньоекономічної ціни необхідно мати чітке уявлення про характер домовленості, яка і визначає особливість «підбору ціни». Зокрема це:

- використання цін експортних і імпортних операцій (різні затрати);
- ціни в умовах оплати готівкою;
- ціни, що формуються в межах звичайних комерційних домовленостей тощо.

Інформацію про ціни світових товарних ринків прийнято ділити на декілька груп.

Контрактні ціни. Узгоджена ціна між постачальником і споживачем, як правило, нижча від ціни, запропонованої постачальником. Вона діє на період, обумовлений в контракті. Контрактні ціни є комерційною таємницею.

Довідкові ціни. Це ціни продавця, про які можна дізнатися в спеціальних інформаційних джерелах (журналах, довідкових бюлетенях, фірмових каталогах і прейскуранта, системі інтернет і т.п.). **Довідкові ціни в світовій практиці виступають як базові ціни.** Вони виконують функцію відправної точки, з якої розпочинається процес узгодження цін при підписанні контрактів.

Біржові ціни. На біржові товари інформацію ціни можна отримати в ході котирування на відповідних біржах. До біржових товарів відносяться товари сировинної групи і напівфабрикати. Біржові котирування не відображають у ціні додаткові умови продажу, зокрема поставки, умови платежу. Котирування бувають на ф'ючерсні та реальні поставки товарів.

У міжнародній зовнішньоторговій практиці спеціалісти орієнтуються на котирування найбільш відомих, добре зарекомендованих бірж з висококваліфікованим персоналом, такі, як Лондонська біржа металу, Чикагська біржа зернових, Нью-Йоркська біржа бавовни тощо.

Ціни аукціонів. Це реальні ціни, які відображають попит і пропозицію в конкретний часовий період. Аукціонний вид торгівлі - достатньо специфічний. На аукціонних торгах, наприклад, продаються і купуються хутро, предмети мистецтва, антикваріат, тварини і т.п.

Статистичні зовнішньоторгові ціни. Вони публікуються в різних національних та міжнародних статистичних довідниках. Вони визначаються як частка від ділення вартості експорту або імпорту на обсяг поставок. Вони можуть бути приблизним орієнтиром для конкретної роботи з приводу експортно-імпортних операцій.

На практиці в якості світових цін продукції обробної промисловості, як правило виступають експортні ціни крупних компаній – виробників і експортерів цієї або аналогічної продукції. При вирахуванні цін в цих компаніях використовуються два методи: повних і прямих затрат.

Метод повних затрат базується на складанні всіх затрат, які зв'язані з виробництвом продукції і величини очікуваного прибутку. Ціна одиниці виробу визначається як частина від ділення очікуваного доходу за певний проміжок часу на кількість вироблених за цей час виробів.

Метод прямих затрат передбачає вибір декількох варіантів прогнозних цін і відповідних об'єктів продаж. З величини очікуваного доходу вираховуються прямі (змінні) затрати. Визначається націнка – прибуток на одиницю продукції, на весь об'єм прогнозованої продажі. З отриманого доходу вираховуються постійні витрати. Співставляючи отриманий прибуток по всіх варіантах визначається, яка із запропонованих цін може принести найбільший прибуток. Отримані ціни слугують базою для подальшого маневру в залежності від кон'юнктури ринку.

Визначальною особливістю ціноутворення на сировину на світовому ринку є те, що визначальну роль у визначенні їх рівня відіграють не витрати і ціни на внутрішніх ринках, а співвідношення попиту і пропозиції на світовому ринку.

Крім цього, на формування світових цін на сировинні товари впливають наступні фактори: множинність цін основних виробників, біржові котіровки тощо.

Особливості ціноутворення на світовому ринку, який, нагадуємо, характеризується значно більш високим рівнем конкуренції порівняно з національними ринками, формує середовище при якому співпадіння внутрішніх цін і цін світового ринку явище надто рідке. Переважають варіанти цінових розходжень в сторону більш високих внутрішніх цін. При чому це характерно для всіх країн незалежно від рівня їх розвитку. Виключення складають окремі сировинні товари, наприклад нафта і нафтопродукти для яких характерні більш низькі внутрішні ціни порівняно зі світовими.

У ході узгодження цін експортер і імпортер заздалегідь знають, на які цінові уступки можна іти. **У практиці зовнішньої торгівлі використовують близько 40 цінових знижок і надбавок**. До найбільш поширених відносяться :

- знижка продавця за велику одноразову закупку товару або за стабільну довгострокову поставку. Знижка може сягати 20-30% від початкової ціни;
- знижка для ексклюзивного імпортера, коли фірма-імпортер є єдиним постачальником товару в якусь країну або регіон, формує сприятливі умови для фірми-виробника. Знижка сягає 10-15% від першої ціни;
- знижка «сконто» у випадку здійснення імпортером передплати повної або часткової за поставлений товар;
- знижка традиційному партнеру (бонусна). Як правило, надається тому імпортеру, який довгий час працює на ринку з одним і тим же експортером;
- знижка за купівлю несезонного товару (сільськогосподарська продукція, одежа, взуття і т.п.);
- дилерська знижка надається оптовим і роздрібним продавцям, агентам і посередникам.

Вищенаведені знижки варіюють, як правило, від 2 до 10% поточної ціни на товар або послугу.

Рекомендована література:

Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. В.Е. Рыбалкина. – М., 1998.

Левшин Ф.М. Мировой рынок и коньюнктура, цены и маркетинг. – М.: Международные отношения, 1993.

Основы внешнеэкономических знаний. Словарь-справочник. – М.: Высшая школа, 1990.

Инфляция: ценообразование и денежное обращение. – М.: ИМЭМО РАН, 1994.

Управление внешнеэкономической деятельностью: Учебное пособие /Под ред. проф. А.И.Кредисова. – К.: Феникс, 1996.

Дж.Мэнвил Хэррис. Международные финансы. – М., 1996.

Международные валютно-финансовые и кредитные отношения. -М.: Международные отношения, 1984.

Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.В. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. – Київ: Знання – Прес, 2002.

Эдвин Дж.Долан. Деньги, банки и денежно-кредитная политика. – Санкт-Петербург, 1994.

Мировая экономика/ Под ред. И.П. Николаевой. 2-е изд., перераб., и доп. – М.: ЮНИТИ, 2000.

Світова економіка:/ Керівник авторів А.С. Філіпенко. – Підручник для вищих навчальних закладів. – Київ: Либідь, 2000.

Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.В. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. – Київ: Знання – Прес, 2002.

Пузакова Е. П. Международные экономические отношения. – Ростов- на-Дону: Изд. центр «МарТ», 2000.

Мировая экономика, экономика зарубежных стран: Учебник. /Под ред. проф. В.П. Колесова и проф. М.Н. Осьмовой. – Москва: Флинта, 2000.

Тема IX.
Міжнародний ринок капіталів: суть, механізм і форми

Основне

Міжнародний рух капіталу як явище розпочало активно розвиватися із середин XIX століття. Доповнюючи, опосередковуючи міжнародний рух товарів воно є невід'ємною частиною міжнародних економічних відносин набагато випереджаючи в темпах свого розвитку зовнішню торгівлю.

В запропонованій темі робиться спроба охопити вузлові проблеми міжнародного руху капіталу, визначення його основних потоків, структури, форми реалізації, факторів інвестиційної активності, тощо. Центральне місце в темі займає розкриття суті прямих іноземних інвестицій, оскільки саме вони здійснюють реальний вплив на розвиток економіки приймаючих країн. В той же час слід мати на увазі, що це один із найбільш дорогих і ризикових способів одержання прибутку.

Після вивчення цієї теми ви:

- будете знати, що таке міжнародний рух капіталу, його природу, види, форми, мотиви;
- розрізнятимете прямі і портфельні інвестиції;
- зможете здійснювати аналіз інвестиційного середовища і давати йому оцінку;
- орієнтуватися в складних проблемах функціонування фондового ринку, серцевиною якого є фондові біржі.

План

1. Суть міжнародного руху капіталу та його форми.
2. Прямі інвестиції та їх місце і роль у структурі іноземного інвестування.
3. Місце країн перехідної економіки у сфері міжнародних інвестицій.

1. Суть міжнародного руху капіталу та його форми

Суть вивозу капіталу, як відомо, полягає в тому, що **за кордон переноситься уже не акт реалізації прибутку, що включений в ціну експортних товарів, а власне процес його створення.**

З точки зору «чистої економіки» міжнародний рух капіталу – це рух одного з факторів виробництва.

Особлива увага в цьому варіанті приділяється ринку як універсальній цінності з визнанням національної специфіки його функціонування в окремих країнах. Крім того, пріоритет в «правилах гри» надається міжнародному рівню, який поступово здійснює свій «благотворний» вплив на національну економіку.

З позиції політекономічного підходу – це переміщення відносно надлишкового капіталу за межі державних кордонів з метою отримання прибутку за рахунок використання виробничих, матеріальних і трудових ресурсів країни, куди ввозиться капітал. За такого підходу ринок уже не суб'єкт, а об'єкт, засіб досягнення певних цілей, в тому числі політичних на національному, регіональному і міжнародному рівнях.

Вказані підходи обумовлюють і різне трактування даної категорії. Сьогодні в економічній літературі цей процес визначається як:

- рух капіталу;
- вивіз капіталу;
- переливання капіталу;
- міграція капіталу.

У той же час це не що інше, як форми однієї і тієї ж категорії, з дещо відмінним семантичним забарвленням. А **суть категорії у кожному з варіантів полягає у вилучені частини матеріальних або фінансових ресурсів з обігу однієї країни і включення їх у виробничий процес іншої.** Таким чином, якщо при продажі експортних товарів іде одноразова реалізація прибутку, то при експорті капіталу прибуток

привласнюється до тих пір, доки капітал знаходиться у власності його експортера.

З часом вказані теоретичні і практичні протистояння стали менш очевидними. Їх нівелювання або інтеграція обумовлені двома факторами:

- радикальними реформами в управлінні ринковими процесами, в тому числі на рівні світового господарства і МЕВ зокрема;
- історичного краху конкретної моделі управління господарством, що асоціюється із соціалістичним способом виробництва.

У реальному економічному змісті міжнародний рух капіталу є визначальним елементом функціонування світової економіки, розвитку форм і умов міжнародних господарських зв'язків усіх видів. Він лежить в основі функціонування сучасної світової економіки, а динаміка співвідношення показників даного процесу та їх функціонально-елементний склад (див. схему) відбивають характер економічного розвитку країни на тому чи іншому етапі.

Міжнародний рух капіталу на практиці реалізується через інвестиції, які здійснюють «перехід» через державні кордони. Виходячи з цього, інвестиція може бути за рубіж або іноземна.

За характером і формами іноземні капіталовкладення надзвичайно різноманітні.

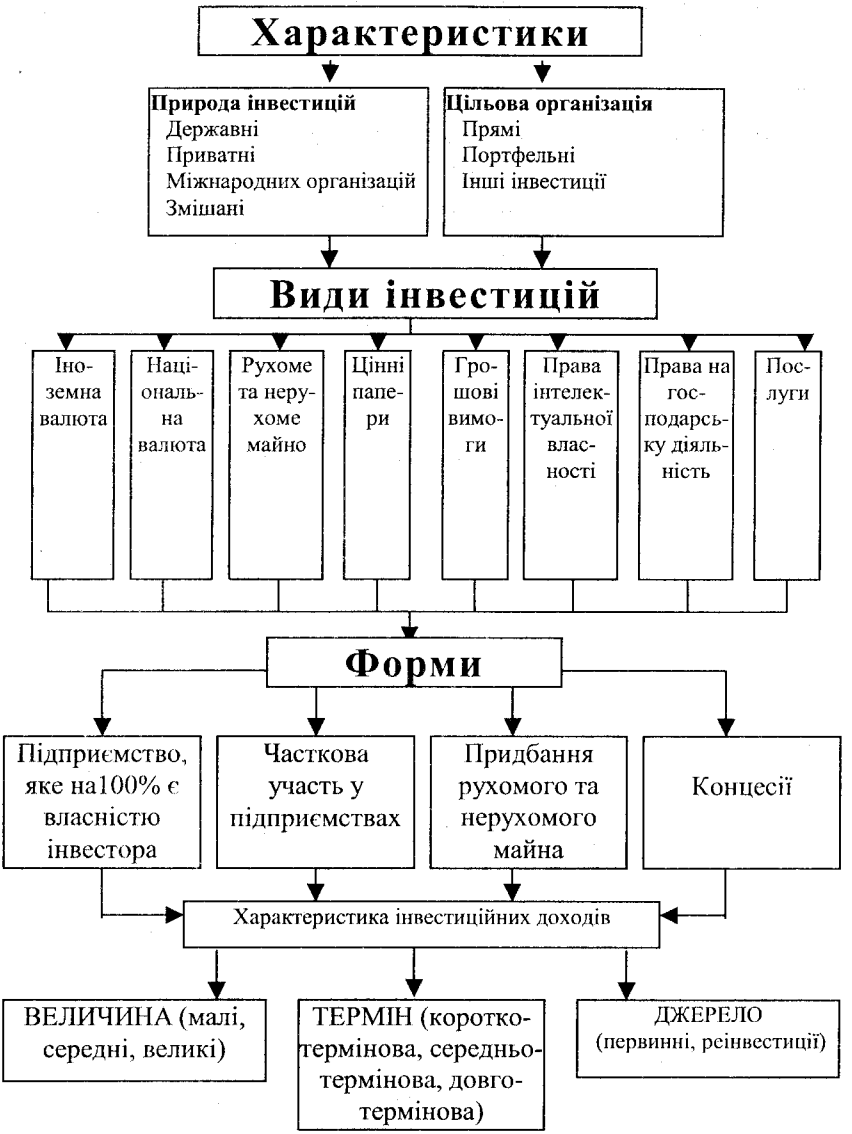
За джерелами походження:

- державний капітал (державні позички, гранти, допомога);
- приватний капітал (інвестиції, торгові кредити, міжнародні кредити);
- міжнародних організацій;
- змішані.

За характером використання:

- підприємницькі (отримання дивіденду);
- позичкові (отримання процента).

Систематизація міжнародних інвестицій



За строком:

- довгострокові (понад 5 років);
- середньострокові (1-5 років);
- короткострокові (менше року).

За цілями:

- прямі інвестиції (отримання доходу і забезпечення контролю над фірмою);
- портфельні інвестиції (отримання доходу і встановлення можливого контролю над фірмою) (див. схему);
- "інші інвестиції" – (класифікація МВФ. Включають міжнародні позики і банківські депозити. Вони можуть виявлятися попеременно то в прямих то портфельних інвестиціях).

Відмінності між прямими і портфельними інвестиціями

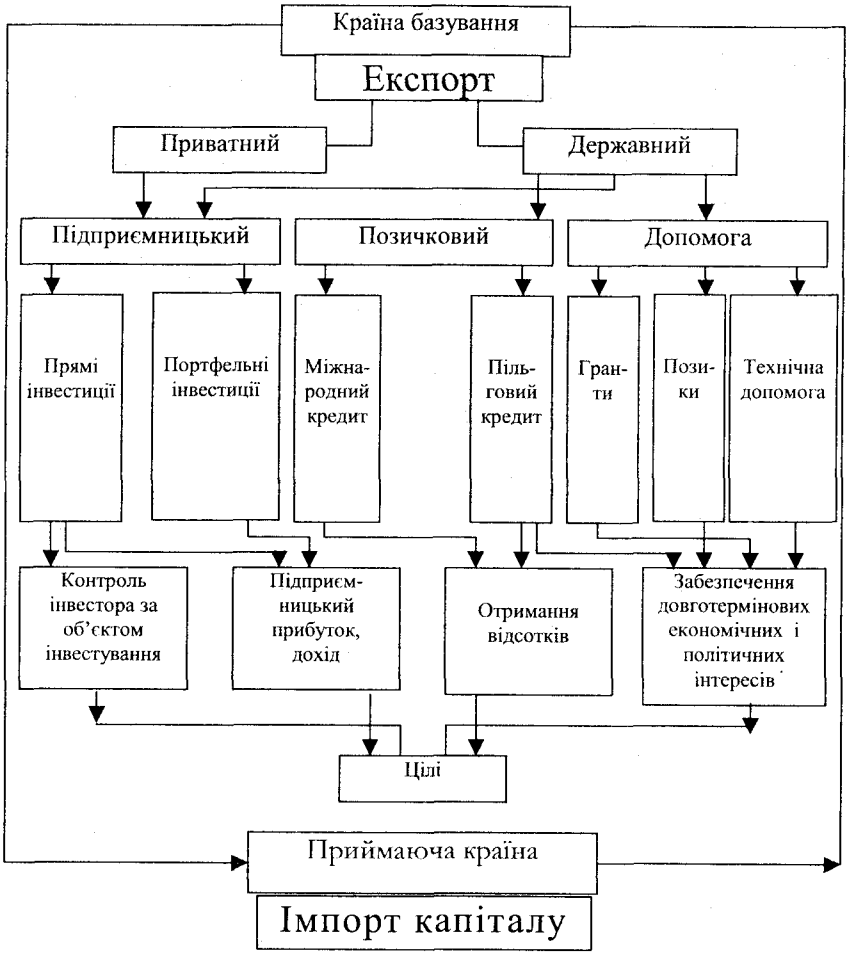
Ознаки	Прямі іноземні інвестиції	Портфельні інвестиції
Головна мета вивозу	Контроль іноземною фірмою	Отримання високих прибутків
Шляхи досягнення мети	Організація і ведення виробництва за рубежем	Придбання зарубіжних цінних паперів
Методи досягнення мети	а) повне володіння зарубіжною фірмою; б) придбання контрольного пакету акцій	Придбання такої кількості акцій, які не дають право контролю над фірмою
Форми доходу	Підприємницький прибуток, дивіденди	Дивіденди, проценти

Специфічні форми іноземних капіталовкладень:

- лізинг;
- інжиніринг.

На запропонованій структурованій схемі показана система елементів міжнародного ринку капіталів і взаємозв'язків між ними (див.схему).

Міжнародний ринок капіталів: структурно-мотиваційна схема



Останніми десятиліттями спостерігається значне зростання вивозу капіталу. Це пояснюється рядом причин, найбільш значущими з яких є:

по-перше, кількісні і якісні зміни в міжнародному поділі праці, які характеризуються випереджаючим розвитком виробничої і науково-технічної кооперації. Її ефективність залежить, головним чином, від мобільності всіх факторів і насамперед капіталу;

по-друге, формування і подальший розвиток регіональної інтеграції, яка стимулює міждержавний перелив капіталу;

по-третє, ринкова орієнтація економічного розвитку цілої групи постсоціалістичних країн створює умови для їх включення в міжнародну інвестиційну діяльність;

по-четверте, прискорення економічного зростання призводить до зростання попиту на капітал. Це ж стосується і НТП;

по-п'яте, перенесення виробництва трудомісткої продукції в країни, що розвиваються, дозволяє знижувати витрати за рахунок низької заробітної плати (дешева робоча сила);

по-шосте, вкладання капіталу в добувні галузі за рубежем забезпечує надійне постачання сировини;

по-сьоме, вкладання капіталу в обробну промисловість розвинених країн (Центр – Центр) дає змогу обійти такі витрати, як митні збори при експорті;

по-восьме, нестача капіталу в країнах, що беруть участь в окремих галузях або видах виробництва, за умови наявності інших сприятливих факторів;

по-дев'яте, міжнародних корпорацій в зв'язку з посиланням жорсткості екологічних норм в розвитку країн перевозять виробництво в країни що розвиваються;

по-десяте, економічна політика країн, що розвиваються направлена на стимулювання залучення іноземного капіталу з метою дати імпульс для власного соціально-економічного розвитку.

Суттєві зміни відбулися і в галузевій структурі вивозу капіталу. До середини 50-х років капітал вкладався переважно в **добувні галузі.** Починаючи з другої половини 50-х років і до середини 60-х років – в **обробну промисловість і торгів-**

лю. Починаючи із середини 60-х років переважно сферою вкладання іноземного капіталу стали **новітні технології і сфера послуг**.Крім експорту капіталу, який здійснюється приватними структурами, на ринку капіталів значне місце і активну позицію займають держави.

Частка держав у вивозі капіталу становить близько 30%, а кредити міжнародних фінансових організацій – близько 10%.

Державний капітал експортується в таких формах:

- субсидії без повернення і дотації найменш розвиненим країнам;
- державні довгострокові кредити на розвиток (25-40 років);
- державні комерційні кредити;
- державні гарантії приватних кредитів.

Як оцінювати міждержавне переливання капіталів? Якщо говорити максимально лаконічно – неоднозначно.

Для країни-експортера

Плюси	Мінуси
1. Розширення ринків збуту. 2. Поступлення надходжень у вигляді прибутків.	1. Погіршується платіжний баланс (на початковому етапі). 2. Звужується ринок праці (робочі місця переходять в зарубіжні країни).

Для країни-імпортера

Плюси	Мінуси
1. Приплив валюти. 2. Підвищення зайнятості. 3. Впровадження нових технологій. 4. Розвиток експортного виробництва. 5. Включення в інформаційний простір світового ринку.	Можливість втрати контролю над частиною економіки.

Як уже зазначалося, головним полем руху капіталів (ввіз – вивіз) стали найбільші країни. Домінантне їх місце на ринку інвестицій обумовлено значною мірою тим, що активізації інвестиційної діяльності сприяє випереджаючий розвиток відповідного інфраструктурного забезпечення. Саме недоліки в цій сфері значною мірою обумовлюють той факт, що на країни, які розвиваються, припадає 30-33% експорту капіталу.

Особливе місце в структурі сучасного міжнародного інвестиційного ринку займає світовий **фондовий ринок.** Це обумовлено процесом **секюритизації** фінансових операцій через унікальні особливості цінних паперів як важливих інвестиційних інструментів .

Інфраструктурне забезпечення міжнародних фондових операцій здійснюється як відповідними національними, так і міжнародними інститутами, серед яких структурно визначальними є **фондові біржі.** Їх концентрація в країнах з розвиненою ринковою економікою обумовлена, по-перше, високим рівнем розвитку національних фондових ринків цих країн, по-друге, їх глибокою міжнародною взаємодією.

У структурі вторинного ринку (другий і наступний продаж цінних паперів) виділяють біржовий і позабіржовий обіг цінних паперів. Термін **«біржовий обіг» означає купівлю-продаж цінних паперів на біржі. Позабіржовий обіг означає купівлю–продаж паперів поза стінами біржі шляхом погодження умов купівлі-продажу між продавцями і покупцями.** На біржу допускаються компанії, які відповідають певним вимогам, що виставляються кожною біржею зокрема. Той факт, що цінні папери котируються на фондовій біржі, уже є для неї престижним.

Як приклад обов'язкових вимог, що ставляться перед компаніями, які виявили бажання виставити на біржі для котирування свій пакет цінних паперів, наводимо умови Нью-Йоркської фондової біржі. Вони такі:

- заплатити компанії вступний внесок в сумі 29 350 доларів за весь пакет і невелику суму на кожну акцію;

- щорічно платити комісійні, величина яких коливається від 11750 до 58 700 доларів залежно від кількості прийнятих в обіг акцій;
- компанія повинна нараховувати не менше ніж 2 тисячі акціонерів, які повинні володіти не менше ніж 100 акціями кожний;
- випустити не менше ніж 1 мільйон простих акцій, якими володіють акціонери, а не компанія;
- ринкова ціна акцій, якими володіють акціонери, повинна становити не менше ніж 16 мільйонів доларів;
- щорічний доход компанії за кожний із двох останніх років повинен бути не менше ніж 7 мільйонів доларів;
- вартість майна компанії повинна становити не менше ніж 16 мільйонів доларів.

Оскільки вимоги до клієнтів установлюються кожною біржею, акції однієї і тієї ж фірми можуть котируватися на одній біржі і не котируватися на іншій. У позабіржовому обігу котируються, як правило, акції третьорозрядних компаній. Позабіржовий ринок функціонує на основі телефонного зв'язку. Це здійснюється через будь-яку брокерську фірму.

Серцевиною вторинного ринку цінних паперів є фондова біржа. Вона виконує такі функції:

- зводить покупця і продавця цінних паперів;
- реєструє курси цінних паперів;
- виступає механізмом переливання капіталу;
- виконує функцію барометра ділової активності.

Біржа може функціонувати як акціонерна компанія або як створений державою публічний інститут (Паризька фондова біржа).

Фондові індекси. Вони дають загальну характеристику стану ринку цінних паперів. Найбільш відомими фондовими індексами є:

- Доу –Джонса, який був розроблений ще в кінці минулого століття;

- Stock Exchange Index - Лондонська фондова біржа. Враховуються курси ста провідних англійських компаній;
- «Ніккеї» - Токійська фондова біржа. Розраховується по 225 провідних фірмах.

Повнокровне функціонування ринку цінних паперів неможливе без створення умов спекуляції акціями і облігаціями. Глибинний зміст гри на біржі (спекуляції) характеризується принаймні трьома важливими факторами.

Психологічний фактор. Спекулятивний потенціал цінних паперів стимулює додаткове підвищення інтересу вкладників до цінних паперів і таким чином максималізує мобілізацію грошових ресурсів суспільства в інтересах виробництва. У даному випадку спекулятивне бажання швидкого збагачення змушує інвестора вкладати кошти в нові ризикові підприємства, що є важливим важелем прискореного використання досягнень науки у виробництві.

Важливою умовою ефективного функціонування цінних паперів є їх **ліквідність.** У даному випадку спекуляція на фондовій біржі забезпечує високий рівень їх ліквідності (обмін на гроші).

І нарешті спекулятивна гра на фондовій біржі сприяє **стабілізації курсів цінних паперів**, стає суттєвою перепоною різким їх коливанням.

У сучасних умовах важко виділити країни, які є тільки експортерами або імпортерами капіталу. Серед розвинених країн немає жодної, яка б була чистим експортером або чистим імпортером капіталу.

Державний капітал експортується в таких формах:

- субсидії без повернення і дотації найменш розвиненим країнам;
- державні довгострокові кредити на розвиток (25-40 років);
- державні комерційні кредити;
- державні гарантії приватних кредитів.

Кредити міжнародних фінансових організацій хоча і займають скромне місце в обсязі вивезеного капіталу, але відіграють важливу роль своєрідного «лакмусового папірця». Річ у тому, що надання МВФ якій-небудь країні кредиту слугує сигналом для приватного капіталу на зразок «мін немає, вхід вільний».

Взаємне проникнення капіталів в економіку призводить до утворення в окремих державах досить потужного іноземного сектора. Так, в результаті напливу в США іноземного капіталу, який сьогодні перевищує 1,5 трильйона доларів, близько 20% активів банків США належать іноземцям, майже три мільйона американців працюють в іноземних компаніях. У свою чергу, в західноєвропейських державах значний сектор економіки належить американському капіталу.

Лідируючу позицію в Європі по імпорту капіталу займає Велика Британія. Вона захопила певну частку інвестицій, які поступають в Європу як із Заходу так із Сходу. На іноземні фірми в Англії припадає більше 20% виробленої продукції, 15% зайнятих. В той же час зарубіжні компанії складають лише 2 % загальної кількості англійських фірм.

В світовій класифікації крупними донорами капіталу в останньому десятилітті XX століття були Японія, Швейцарія, США, Тайвань, Німеччина.

2. Прямі інвестиції та їх місце і роль у структурі іноземного інвестування

Помітним і важливим в інвестиційному процесі є чітка тенденція до **збільшення частини прямих інвестицій порівняно з портфельними.** Головна їх мета – **забезпечення реалізації довгострокового інтересу інвестора стосовно того чи іншого підприємства, яке розташоване в іншій країні.**

Динаміка річних обсягів залучення прямих іноземних інвестицій у світі

Регіони	1991-1996 рр., у середньому за рік		2000 р.		2002 р.	
	Сума, млрд. дол. США	%	Сума, млрд. дол. США	%	Сума, млрд. дол. США	%
Увесь світ	254,3	100	1393	100	651,2	100
Розвинуті країни	154,6	61	1120,5	80	460,3	71
У тому числі:						
країни ЄС	87,6	34	683,9	49	374,4	57
США	46,8	18	314,0	23	30,0	5
Японія	0,9	0,4	8,3	0,6	9,3	1
Країни ЦСЄ	8,1	3	26,4	2	28,7	4
Інші країни	91,6	36	246,1	18	162,2	25

На мотивацію, обсяги та напрями іноземного інвестування впливають глобальні, політичні, ресурсні і загальноекономічні фактори.

Зокрема, для приймаючої країни вони мають ряд незаперечних переваг порівняно з іншими формами міжнародних економічних відносин. По – перше, слугуючи джерелом капіталу в національну економіку, вони здійснюють трансферт технічної допомоги, ноу-хау, менеджменту, маркетингу. По – друге, ПІІ не лягають важкою ношею на зовнішній борг країни, а навпаки сприяють його погашенню. По – третє, ПІІ сприяють найбільш ефективно інтегруватися в світову економіку.

З різних причин прямі інвестиції здійснюють суттєвий вплив на всю світову економіку та її серцевину - міжнародний бізнес. На мотивацію, обсяги та напрями іноземного інвестування впливають глобальні, політичні, ресурсні і загальноекономічні фактори. Головними з них є:

- розвиток світового ринку і втягування в нього дедалі більшої кількості країн;

- концентрація і централізація капіталу в національних економіках;
- високий рівень нагромадження капіталу на національних ринках позичкового капіталу в розвинених країнах;
- нестача інвестиційних ресурсів у більшості країн світового ринку і політика по їх залученню в національні економіки зацікавлених країн;
- інвестування в джерела дешевих ресурсів;
- торгові обмеження в країні імпортера;
- високозатратне транспортування товарів, що робить експорт невигідним;
- прагнення завоювати за рубежем покупця, який зорієнтований на продукцію вітчизняного виробника;
- зміни в порівняльних витратах.

З економічної точки зору з позиції фірм це:

- забезпечення для себе стабільного ринку безпосередньо чи як трамплін для виходу на ринки "третіх країн";
- формування свого «внутрішнього ринку», ті чи інші сектори якого розташовані в інших країнах;
- включення свого інтересу в міжнародні відносини на регіональному і більш широкому міжнародному рівні.

Коли говорять про прямі інвестиції, мають на увазі утворення підприємств із 100% власним капіталом. У той же час наявність іноземного контролю над 10% і більше звичайних акцій, або голосів, або «ефективного голосу» в управлінні підприємством дає право реального конторою над підприємством. Згідно з підходами міжнародного валютного фонду, ця частка визначається пакетом акцій не менше ніж 25% капіталу. У деяких випадках це пов'язано тільки з власністю, часткою в акціонерному капіталі, яку можна отримати:

- через отримання акцій за рубежем;
- з допомогою реінвестування прибутку;
- через внутрішньофірмові позички або внутрішньофірмову заборгованість.

Таким чином **під прямими іноземними інвестиціями слід розрізняти довгострокові зарубіжні вкладання капіталу, які забезпечують контроль над господарською діяльністю фірми з боку інвестора.**

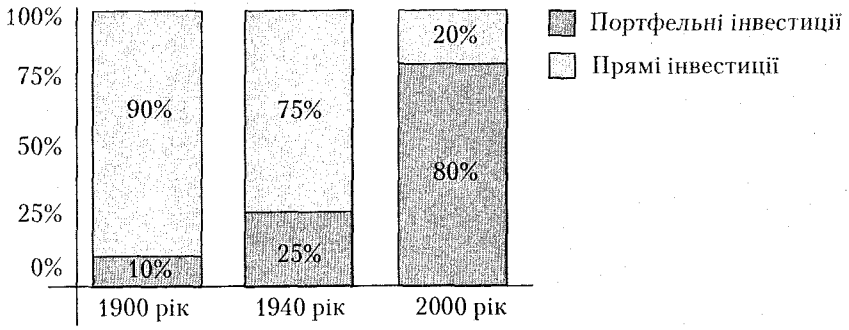
Підприємства з прямими іноземними інвестиціями можуть мати такі форми:

- **дочерна компанія** (володіння інвестором більше 50% капіталу);
- **асоційована компанія** (володіння інвестором-президентом менше 50% капіталу);
- **філія** (підприємство повністю належить прямому інвестору).

Характерною рисою, як уже зазначалося, динаміки іноземних інвестицій на сучасному етапі розвитку МЕВ є їх «невидимий ріст». Нагадаємо деякі узагальнюючі показники, що наводилися раніше. З 1914 року до кінця другої світової війни закордонні інвестиції збільшилися на 1/3 . Потім вони подвоїлися за 10 років, потім за 7 років. З 1980 по 1990 роки вони збільшилися майже в чотири рази. Особливо високими темпами збільшувалися прямі іноземні інвестиції, які становили на кінець XX століття. близько чотирьох трильйонів доларів. Що стосується структури, то слід відмітити значний ріст їх частки порівняно з портфельними інвестиціями. Якщо до першої світової війни на прямі інвестиції припадало 10%, у міжвоєнний період – 25%, то тепер на них припадає 80% світового експорту капіталу.

Такі високі темпи збільшення іноземного інвестування пояснюються звичайно не тільки надлишковим капіталом в країні - експортері капіталу. Принципово важливим є те, що, **по-перше**, інвестиційні фактори лежать в основі і визначають рівень конкурентоспроможності національних економік. **По-друге,** відбулася перебудова світогосподарських зв'язків з орієнтацією на стабільне, довготривале їх функціонування. Цей процес має переважно інвестиційний характер і реалізується у безпосередньому взаємозв'язку з формуванням

Структура інвестицій по цільовому призначенню



ТНК та їх швидким розвитком. На їх долю припадає близько 90% вивозу капіталу. Це становить щорічно приблизно 200-300 мільярдів доларів. Через прямі інвестиції за рубежем транснаціональні корпорації дедалі більше впливають на майбутнє країн, що приймають інвестиції.

Визначальний вплив на динаміку міжнародного інвестиційного ринку здійснює міжнародний фондовий ринок і особливо його базовий сегмент – **євроринок.** Універсальним фінансовим інструментом євроринку є переважно облігації, акції та їх похідні. Структурними елементами міжнародного інвестиційного ринку є **національні фондові ринки.** Визначальний вплив на масштаби, структуру і динаміку міжнародного ринку інвестицій здійснюють, як уже зазначалося раніше, США, Японія, Швейцарія, Великобританія, Німеччина.

До інвестиційного процесу включаються ті, хто має вільні інвестиційні ресурси, і ті, хто відчуває в них потребу. На практиці це складна мотиваційно-функціональна і географічна структура міжнародних інвестиційних потоків.

Отже, слід, по-перше, зазначити, що абсолютна більшість країн є як експортерами, так і імпортерами прямих інвестицій. Тому в таблиці дані наведені по двох показниках: імпорт, експорт.

Серед наведених у таблиці держав особливе місце займає Японія. Якщо в абсолютній більшості країн–експортерів

капіталу досить вагома частка й імпорту капіталу, то названа країна по імпорту займає місце десь в четвертій десятці. На 1995 рік в Японії розміщено прямих іноземних інвестицій всього на суму 17831 мільйонів доларів.

Найбільша частина прямих іноземних інвестицій припадає на «Великий трикутник» – США – ЄС – Японія – 4/5 всіх інвестицій. Між цими регіонами іде активний процес зустрічних потоків прямих іноземних інвестицій (крім як, уже зазначалося, Японії, де цей процес переважно односторонній). **Найбільш перспективним стимулом для капіталовкладень за рубежем стає розширення доступу на іноземні ринки, а не скорочення витрат і збільшення прибутку.**

Міжнародні інвестиційні можливості та їхнє використання в світі, млрд. дол. США)

Країни	Вивезення		Ввезення		Співвідношення вивезення до ввезення	
	Рік					
	2000	2002	2000	2002	2000	2002
США	143	120	314	30	0,5	4
Великобританія	250	40	130	25	1,9	1,6
Франція	177	63	43	52	4,1	1,2
Німеччина	57	25	203	38	0,3	0,7
Нідерланди	74	26	60	29	1,2	0,9
Бельгія– Люксембург	101	167	89	144	1,1	1,2
Японія	32	31	8,3	9,3	3,8	3,3
Канада	47	29	67	21	0,7	1,4
Іспанія	55	18	38	21	1,4	0,9
Індія	0,3	0,4	2,3	3,4	0,1	0,1
Китай (з Гонконгом)	60	21	103	66	0,6	0,3
Країни ЦСЄ	3,9	4,2	26	28,7	0,15	0,14

Серед найбільш активних ТНК щодо вивозу капіталу слід відмітити «Rojl Damr Sell» із зарубіжними активами в 63,4 мільярдів доларів (загальна сума активів понад 100 мільярдів доларів), «Форд» з 60,6 мільярда доларів (при загальній сумі активів 219,4 мільярда доларів) і «Ексон» (відповідно 56,2 і 87,9 мільярда доларів). Разом з тим серед

великих ТНК є й вихідці із країн Азії і Латинської Америки. Список таких ТНК очолює «Деу» (Корея).

Серед важливих проблем, на які слід звернути увагу, відоме теоретичне положення про те, що вивіз капіталу заміщує вивіз товарів і послуг. Однак практика показує, що зовнішня торгівля стимулює вивіз капіталу, а останнє, в свою чергу, формує умови для розміщення торгівлі.

Які ж причини динамічного розвитку іноземного інвестування і що можна спрогнозувати на перспективу? До факторів, які будуть визначати динаміку іноземного інвестування в найближчу і більш віддалену перспективу, слід віднести:

- загострення конкурентної боротьби;
- розвиток нових технологій;
- приватизація;
- підтримка урядів;
- формування міжнародної інвестиційної інфраструктури;
- підтримка регіональними економічними угрупованнями.

3. Місце країн перехідної економіки в сфері міжнародних інвестицій

Держави, що включаються до цієї групи, відносяться до числа країн з перехідною економікою. З точки зору соціально-економічної коректності такого визначення немає сумніву. Дійсно, в цих країнах відбуваються процеси становлення ринку, формується система цивілізованого, соціально-орієнтованого ринкового механізму, в зв'язку з чим стає актуальною проблема залучення інвестицій, адже обмежуватися мобілізацією тільки національних коштів однозначно суттєво обмежує можливості економічного росту. З приводу цього С.Кузнєц ще в середині 50-х років підкреслював, що планування економічного росту неможливе в сучасних умовах без допущення іноземного капіталу як одного з джерел нагромадження. Уже на цьому етапі деякі країни перехідних економік добилися значних успіхів з цього приводу і зокрема у важливому його компоненті – іноземних інвестиціях. Це сто-

сується в першу чергу таких країн, як Чехія, Угорщина, Польща, Латвія. Більшість корпорацій – власників капіталу – представники країн ЄС. На США припадає 15%, Японію – 1% інвестиційних вкладень. У приведеній таблиці наводяться показники результативності інвестиційної політики деяких країн з перехідною економікою.

Стан розвитку міжнародної інвестиційної активності постсоціалістичних країн визначається факторами глобального характеру, про що йшлося в попередніх питаннях теми і інвестиційним кліматом в конкретно взятій країні. **Інвестиційний клімат, це сукупність економічних, політичних, юридичних і соціальних факторів, які визначають рівень ризику іноземних капіталовкладень і можливість їх ефективного використання в країні або на окремо взятій території.** Він, включає дві складові – **інвестиційний потенціал і рівень інвестиційного ризику.**

Значення прямих іноземних інвестицій для економіки країни ЦСЄ

Країна	Сума інвестицій, млн. дол. США				Співвідношення інвестицій і ВВП, %			
	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002
	Країни ЦСЄ							
Болгарія	819	1002	813	479	6,7	8,0	6,0	3,0
Чехія	6310	4984	5639	9319	11,5	9,7	9,9	13,4
Угорщина	1970	1649	2443	854	4,1	3,6	4,7	1,3
Естонія	305	387	542	307	5,9	7,5	9,7	4,7
Литва	486	379	446	732	4,6	3,4	3,8	5,2
Латвія	347	408	201	396	5,2	5,7	2,6	4,7
Польща	7270	9341	5713	4119	4,4	5,6	3,1	2,2
Румунія	1041	1025	1157	1106	2,9	2,8	2,9	2,4
Словенія	107	136	503	1865	0,5	0,7	2,6	8,5
Словаччина	390	1925	1579	4012	1,9	9,5	7,6	16,6
Усього:	**19045**	**21236**	**19036**	**23189**	**3,8**	**4,2**	**3,4**	**3,8**
Країни ЦСЄ – члени СНД								
Україна	496	595	792	693	1,6	1,9	2,1	1,6
Росія	3309	2714	2540	2421	1,7	1,0	0,8	0,7
Білорусь	444	116	100	227	3,7	0,9	0,8	1,5
Молдова	38	129	156	111	3,2	10,0	10,5	6,7
Усього:	**4287**	**3554**	**3588**	**3452**	**2**	**1**	**1**	**1**

Складовими інвестиційного потенціалу виступають:

- темпи економічного росту;
- співвідношення споживання і заощадження;
- ставка позичкового відсотка;
- норма прибутку;
- рівень і динаміка інфляції;
- споживчий попит населення;
- кваліфікаційний рівень робочої сили;
- розвиток інфраструктури.

Інвестиційний ризик країни характеризується наступними факторами:

- внутрішня політична нестабільність;
- зовнішні конфлікти;
- рівень соціальної напруженості;
- рівень злочинності та корумпованості.

Складові інвестиційного клімату, або як його ще називають інвестиційним середовищем, є факторами, які визначають конкурентоспроможності нації. Саме в інвестиційній сфері виявляється чия економіка є привабливішою для іноземного інвестора. І саме в цій сфері Україна суттєво програє конкурентам за іноземні інвестиції (див. таблицю). На 01.04.2003 року обсяг прямих іноземних інвестицій в Україні становив всього близько 5 млрд. дол. США.

Найбільш привабливі країни Центральної та Східної Європи для іноземних інвесторів у 2002-2005 роках (% відповідей керівників національних компаній)

Країна	Кількість рейтингових голосів
Польща	33
Угорщина	20
Чеська Республіка	18
Росія	11
Румунія	4
Болгарія	4
Україна	2
Інші країни	7

Серед корпорації, які зробили найбільший внесок інвестицій Російські корпорації "Лукойл" і "Тюменська нафтова компанія", американські корпорації "Кока-Кола", "Мак Доналдс".

Успіх або неуспіх постсоціалістичних країн в реалізації інвестиційної політики, крім названих факторів, залежить в значній мірі і від того, наскільки та чи інша держава змогла протистояти ліберально-деструктивному свавіллю приватного капіталу. Очевидним є те, що держави, які зберегли за собою право значного регулятивного впливу, зокрема йдеться про інвестиційну діяльність, враховуючи історичні цінності, традиції, менталітет тощо, залишилися привабливими для іноземного інвестора, незважаючи на обмеження свободи його дій. Це обумовлено тим, що в таких країнах легко досягаються оптимальні умови для функціонування іноземного інвестора з точки зору фінансових потоків, стабільності і прогнозованості державної економічної політики, всебічне стимулювання розвитку економічного сектора тощо. Саме така державна політика, яка переважно орієнтована на **стимулювання національного товаровиробника**, яка, до речі, не завжди направлена на задоволення вузькоприватних інтересів національного капіталу, є для іноземного інвестора більш привабливим порівняно з середовищем, яке визначається деструктивним свавіллям приватного капіталу.

Рекомендована література:

Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебное пособие. – М., 1996.

Соколенко С.И. Современные мировые рынки и Украина. – К.: Демос, 1995.

Міжнародні економічні відносини. (Сучасні міжнародні економічні відносини). – К.: Либідь, 1992.

Киреев А. Международная экономика. – М.: Международные отношения, 1997.

Международные экономические отношения /Под ред. Р.И. Хазбулатова. – М.: Новости, 1991.

Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. – М.: Прогресс-Универс, 1992.

Основы внешнеэкономических знаний /Под ред. И.П.Фаминского – М.: Международные отношения, 1994.

Експортний потенціал України на російському векторі: стан і прогноз. – К., 1998.

Мировая экономика/ Под ред. И.П. Николаевой. 2-е изд., перераб., и доп. – М.: ЮНИТИ, 2000.

Світова економіка:/ Керівник авторів А.С. Філіпенко. – Підручник для вищих навчальних закладів. – Київ: Либідь, 2000.

Сергеев П.В. Мировая экономика: Учебное пособие. – М.: – Юриспруденция, 1999.

Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.В. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. – Київ: Знання – Прес, 2000.

Пузакова Е. П. Международные экономические отношения. – Ростов-на-Дону: Изд. центр «МарТ», 2000.

Мировая экономика, экономика зарубежных стран: Учебник. /Под ред. проф. В.П. Колесова и проф. М.Н. Осьмовой. – Москва: Флинта, 2000.

Тема X
Міжнародна трудова міграція

Основне

Міжнародна міграція робочої сили в кінці XX на початку XXI століття стала важливою складовою глобалізаційних процесів в світовій економіці. Тенденція до відкритості стимулює трудовий потенціал до найбільш ефективного його використання не тільки в рамках національних господарств, а і за його межами. Як і кожний об'єктивний соціальний-економічний процес міжнародна міграція робочої сили має як позитивні так і негативні сторони формуючи, а то і нагромаджуючи таким чином проблеми як в окремих країнах так і в цілому на міжнародному ринку робочої сили. Тому сьогодні міжнародна трудова міграція є об'єктом підвищеної уваги з боку держав, спеціалізованих міжнародних організацій на предмет регулювання міжнародних міграційних потоків.

Після вивчення цієї теми ви:

- виясните причини трудової міграції;
- ознайомитеся з основними напрямками міжнародних міграційних потоків, особливостями сучасних міграційних процесів;
- будете знати основні центри імміграції та еміграції;
- зможете розрізняти переваги і недоліки міжнародної міграції робочої сили для країн її експортерів та імпортерів;
- ознайомитеся із діяльністю міжнародних організацій, які займаються регулюванням міжнародного руху робочої сили.
- навчитеся робити аналіз і науковообгрунтовані висновки з приводу тієї чи іншої сторони міграційного процесу та в цілому міжнародного ринку робочої сили.

План

1. Суть та фактори виникнення світового ринку робочої сили.
2. Організаційно-правові основи міждержавної трудової міграції.
3. Політика країн-імпортерів трудових ресурсів.
4. Вплив міграційних процесів на соціально-економічний розвиток країн-експортерів трудових ресурсів.

1. Суть та фактори виникнення світового ринку робочої сили

Одним із проявів інтернаціоналізації економіки і демократизації соціально-культурного життя людства, особливо це проявляється в умовах гострих міжнаціональних суперечностей, прямих протистоянь між народами і державами, надзвичайних ситуацій і стихійних лих, є **крупномасштабні внутрішньодержавні і міждержавні переміщення населення і трудових ресурсів** в різних формах. Це – і добровільні мігранти, які користуються правами і можливостями, що надаються їм світовою цивілізацією і міжнародними ринками праці для вибору місця проживання і роботи. Це – біженці і вимушені мігранти, які покидають родинне гніздо не з власної волі, а під тиском певних обставин.

Термін "міграція" походить від латинського слова, що означає переміщення, переселення. Міграція населення означає переміщення людей через кордони певних територій, обумовлене зміною постійного місця проживання, або повернення до нього.

Всі переміщення населення відносно певної території складаються із **еміграційних** та **іммміграційних** потоків. Еміграція – вибуття за кордон, а імміграція – прибуття із-за кордону.

Світове співтовариство ще донедавна не відчувало безпосередньо розміри, особливості і наслідки міграційних процесів на міжнародному рівні. Виключення складає період

1870-1910 рр., коли близько 10% населення світу поміняло проживання. На сучасному етапі міжнародний ринок робочої сили поступово стає важливим елементом нормального функціонування механізму світового господарства. В той же час, коли чисельність трудових мігрантів досягла величини 35 мільйонів чоловік, порівняно з 3,5 мільйона у 1960 році, людство зіткнулося з проблемою необхідності переосмислення загальних положень щодо міграції, її ролі в кількісному і якісному відтворенні робочої сили, демографічних та урбанізаційних процесах, необхідністю активної координації зусиль багатьох країн по вирішенню гострих ситуацій міграційних процесів. Існуючі нині організаційно-інституційні, нормативно-правові і фінансові механізми, які є у світового співтовариства (глобальні, регіональні і національні механізми), дозволяють послаблювати гостроту проблеми і більш-менш нормалізувати міграційні потоки. Їх регулювання країнами-експортерами і імпортерами робочої сили здійснюється при **постійній корекції міграційного механізму.**

До факторів **загальноекономічного характеру,** які обумовили формування світового ринку робочої сили, відносяться:

- інтернаціоналізація господарського життя;
- демографічні процеси, які носять національний, регіональний і глобальний характер;
- розвиток інтеграційних процесів;
- розвиток науки, техніки та інформаційних систем.

Основними причинами, які значно інтенсифікували міграційні процеси робочої сили в світовому господарстві, виступають:

- тенденція до збільшення контрасту у рівнях економічного і соціального розвитку країн-експортерів і країн-імпортерів робочої сили і населення;
- зростання міжнародного руху капіталу і функціонування транснаціональних корпорацій, які сприяють з'єднанню робочої сили і капіталу, здійснюючи або рух робочої сили до капіталу, або навпаки;

- контрасти, часто значні, в темпах природного демографічного приросту населення в країнах, що приймають робочу силу і віддають;
- проблеми міжнаціональні, релігійні, політичні тощо.

Особливості сучасних міграційних процесів:

- зростання масштабів міграцій;
- підвищення частки емігрантів – професіоналів в загальній їх чисельності;
- збільшення питомої ваги мігрантів серед працездатного населення;
- формування нових центрів залучення робочої сили;
- збільшення регулятивного впливу держав та міжнародних організацій на міграційні процеси;
- зростання нелегальної імміграції;
- ротаційний характер міграції;
- посилення ролі ТНК в міграційних процесах.

Можна виділити п'ять основних потоків міжнародної міграції робочої сили:

- міграція із країн, що розвивають у промислово розвинені країни;
- міграція робочої сили із бувших соціалістичних країн в розвинуті країни.
- міграція в рамках розвинутих країн;
- міграція в рамках країн, що розвиваються;
- міграція із промислово розвинутих країн в країни, що розвиваються.

Географічними центрами імміграції є традиційно найбільш розвинені в економічному відношенні країни, такі, як США, Канада, Австралія, Німеччина, і значна частина західноєвропейських країн. У сучасних умовах значні потоки робочої сили спрямовані в нафтодобувні країни Близького Сходу (Саудівська Аравія, Бахрейн, Кувейт, Об'єднані Арабські Емірати, Катар, Оман тощо). В цьому регіоні сьогодні працює більше 5млн. іммігрантів. Це становить близько 50% усієї робочої сили. А в деяких країнах регіону ця

частка значно більша. Зокрема частина іноземних працівників в загальній чисельності зайнятих в Кувейті складає 86,5%, Катарі – 95,6%, ОАЕ – 97%.

Одним із значних регіонів притоку робочої сили є Аргентина, Бразилія, Венесуела.

За даними офіційної американської статистики протягом останнього десятиліття в США щорічно в'їжджало більше 1 мільйона мігрантів, з яких 15-20% припадає на трудову міграцію.

На долю Європейського союзу припадає більше чверті всього сукупного обороту світового ринку робочої сили. У деяких країнах ЄС частка іноземців серед населення становить значну величину. Лідерами у цьому відношенні є Франція (8% іноземців серед населення країни), Німеччина (7,5%). Особливо вагома частка емігрантів в окремих галузях. Так, наприклад, в тій же Франції емігранти складають 25% всіх зайнятих в будівництві, $1/_3$ в автомобілебудуванні. В Бельгії вони складають майже половину всіх шахтарів, в Швейцарії – 40% будівельників.

Класифікація видів трудової міграції здійснюється залежно від обраних критеріїв. Найбільш визначними серед існуючих є такі:

- за термінами – тимчасова з поверненням і постійна, без повернення;
- за кваліфікаційною структурою – спеціалісти, науковці, працівники культури, підприємці, некваліфіковані працівники, тощо;
- за характером – пряма і опосередкована (внутріфірмова);
- за формою трудової угоди – індивідуальна і колективна;
- за статусом у країні, яка приймає-асиміляційна (з наданням громадянства, підданства) і неасиміляційна.

Світовий досвід свідчить, що **трудова міграція забезпечує безсумнівні переваги як країнам-імпортерам, так і країнам-експортерам**. У той же час вона (міграція) здатна створити гострі конфліктні ситуації і соціально-економічні проблеми як в одній, так і в іншій групі країн (про це в наступних розділах).

Для нейтралізації негативних наслідків і посилення позитивного ефекту, що отримується країною в результаті трудової міграції, використовуються наступні інструменти державної політики:

- жорсткі вимоги до фірм-посередників, які займаються вербуванням робочої сили на роботу за кордон;
- проведення регулятивної стосовно мігрантів грошово-валютної та кредитної політики (стимулювання валютних переказів, пільги по вкладам, звільнення від податків) надання процентів в тому числі пільгових на будівництво та придбання житла, відкриття власного бізнесу тощо;
- проведення по відношенню до мігрантів пільгової митної політики;
- регулювання видачі закордонних паспортів (заборона або обмеження на виїзд окремих категорій працівників, введення еміграційних квот тощо).

2. Організаційно-правові основи міжнародного регулювання міграційних процесів

Міграційні процеси регулюються на двох рівнях – національному і міжнародному. Специфічним варіантом регулювання на міжнародному рівні є інтеграційні угрупування. Враховуючи те, що держави суверенні в своєму виборі здійснення міграційної політики, міжнародним співтовариством визнано за необхідне дотримання певних правових норм і стандартів, які й були закріплені у відповідних міжнародних договорах на дво- і багатосторонній основах, а також в документах міжнародних організацій.

Ратифікуючи міжнародні конвенції, країни, що регламентують процес трудової міграції, визнають пріоритети міжнародного права над національним законодавством, що має важливе значення як для самої країни, з точки зору її інтеграції в світове співтовариство, так і для мігрантів, чиї права за рубежем потребують захисту.

У багатьох аспектах інтереси країн-експортерів та імпортерів робочої сили виявляються тісно переплетеними. У зв'язку з цим, узгоджуючи взаємні інтереси країн-експортерів та імпортерів робочої сили, згідно з Програмою Дій, що була прийнята в 1976 році на Всесвітній конференції по зайнятості в межах МОП, організація набору робочої сили повинна здійснюватися на основі дво- або багатосторонніх угод, які б враховували реальний стан справ кожної із зацікавлених сторін.

На сьогодні значна кількість організацій, в тому числі і міжнародних, в першу чергу тих, які працюють в межах ООН або регіональних об'єднань, займаються проблемами міграційних процесів. До таких організацій слід віднести в першу чергу:

а) Комісія ООН по народонаселенню.

б) Міжнародна організація праці (МОП).

в) Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ).

г) Міжнародна організація по міграції (МОМ).

д) Міжнародний комітет з питань міграції (Західна Європа).

Документи вказаних організацій мають важливе значення для національного законодавства стосовно міграційної політики. Особливе місце тут займають конвенції і рекомендації про працю, які розробляються МОТ. Назвемо деякі з них:

- Про відношення до трудящих іноземців (1919);
- Про захист жінок-емігранток на борту корабля (1926);
- Про вербовку, працевлаштування і умови праці трудящих-мігрантів (1939);
- Про захист трудящих-мігрантів в слабо розвинених країнах і територіях (1955).

Однією з основних ідей Конвенцій МОП про трудових мігрантів є визнання державами, які її ратифікували, рівності по відношенню до мігрантів, незалежно від їх національності, расової належності, релігії, статі і т.п.

Нормами МОП передбачені не тільки права мігрантів, але і обов'язки відповідних соціальних служб країни – пе-

ребування мігрантів. Зокрема, соціальні служби крім загальних послуг, які надаються всім громадянам в країні зобов'язані надавати специфічні послуги іноземним громадянам. До них відносяться:

- надання допомоги на предмет адаптації мігранта до умов країни-перебування;
- наданням мігрантам безкоштовної необхідної інформації;
- вживанням заходів проти недостовірної інформації і пропаганди стосовно еміграції і імміграції;
- сприянням на всіх стадіях еміграції: виїзд, переміщення і прийом мігрантів;
- забезпечення прав перевозити на батьківщину заробіток і заощадження трудящими-мігрантами;
- допомога в повному використанні можливостей, які надаються мігранту в галузі освіти, професійної підготовки, житлових умов, організації відповідного медичного обслуговування.

Конвенції включають, в тому числі, положення про розміщення і умови праці мігрантів, питання ввезення мігрантами особистого майна, робочих інструментів.

У документах МОП проголошується рівність мігрантів з громадянами країни-перебування у мінімальній заробітній платі. При цьому підкреслюється, що заробітна плата працівникам мігрантам повинна виплачуватися регулярно і «cash». У Конвенціях МОП передбачається збереження прав трудящих-мігрантів у галузі соціального забезпечення з врахуванням рівня розвитку окремих країн.

Ратифікація зацікавленими країнами міжнародних конвенцій, які регламентують процес трудової міграції, є необхідною умовою для їх здійснення.

Особливої уваги заслуговує регіональна міграції в рамках робочої сили ЄС. Головним документом, який регулює міжнародні процеси в інтеграційному об'єднанні є "Хартія основних соціальних прав робітників ЄЕС", яка була підпи-

сана 9 грудня 1989 року. В першому розділі цього документу акцентується на наступне:

1. "Кожен працівник ЄЕС повинен мати право вільного переміщення по території Співтовариства, дотримуючись правил і обмежень, обумовлених безпекою і здоров'ям";
2. "свобода переміщення повинна давати право кожному працівникові вибрати любе заняття або професію в ЄЕС на основі принципів рівноправності, стосовно працевлаштування, умов праці і соціального захисту в приймаючій країні". В "Хартії" зокрема наголошується: що формування єдиного економічного простору підкріплюється його соціальним забезпеченням.

В той же час на думку багатьох фахівців реалізація принципів вільного переміщення робочої сили в повному обсязі може привести до концентрація висококваліфікованої робочої сили, наукових кадрів в найбільш розвинених регіонах. Особливо це актуально при розширенні ЄЕС за рахунок постсоціалістичних країн.

3. Політика країн-імпортерів трудових ресурсів

Країни-імпортери трудових ресурсів, а це, як правило, економічно розвинені держави, у яких постійна потреба в робочій силі, свою еміграційну політику базують перш за все на заходах по регулюванню кількісного і якісного складу мігрантів. Які інструменти механізму регулювання використовують країни імпортери робочої сили?

- **Квотування імпорту робочої сили.** У США, наприклад, починаючи з 1995 року діє наступний розподіл імміграційної квоти: 71% – родичі громадян США; 20% – спеціалісти, які потрібні в країні, 9% – інші групи емігрантів. Після прийняття закону "Про імміграцію" в 1996 році значно зросли вимоги до якісних характеристик, хоча квоти стосовно частини мігрантів збільшилися.

- **Визнання документів**, що підтверджують кваліфікацію емігрантів, а також досвід роботи. Наприклад, в Австралії приймають спеціалістів з професійним стажем не менше трьох років, США – п'ять років.
- **Введення вікового цензу.** В Алжирі вік робітників-мігрантів не повинен перевищувати 40 років. В Швеції і Норвегії по-деяких спеціальностях вік обмежується 30-40 роками.
- **Здоров'я.**
- **Обмеження психологічного характеру.** Наприклад, претендент на громадянство в ПАР повинен мати «добрий характер».
- Обмеження терміну роботи в країні.
- Заборона на професії у відкритій або завуальованій формі.
- Національно географічні пріоритети.
- Система санкцій по відношенню до не законних мігрантів, осіб, що займаються не законним імпортом робочої сили і працевлаштування.

Значення тієї чи іншої з перерахованих і не перерахованих якостей під час відбору імпортерів трудових ресурсів не є постійними і можуть мінятися на користь інших пріоритетів.

Таким чином, можна говорити про **селективний характер** залучення спеціалістів з-за кордону.

До безумовних плюсів для країн-імпортерів трудових ресурсів слід віднести:

- підвищення конкурентоспроможності національного виробника за рахунок зменшення витрат на робочу силу;
- зростання внутрішнього попиту на товари і послуги за рахунок мігрантів;
- економія коштів на підготовку кваліфікованих спеціалістів. Підрахунки показують, що приймаюча країна від залучення одного середньостатистичного вчено-

го–гуманітарія виграє 230 тис. дол. США, інженера – 253 тис. дол., лікаря – 646 тис. дол. США;

- робітники-емігранти сприяють омолодженню трудових ресурсів в країні імміграції;
- підвищення рівня еластичності на внутрішньому ринку праці за рахунок посилення конкуренції у сфері пропозиції робочої сили.

Поряд з позитивними формами імпорт робочої сили загострює ряд соціально-економічних проблем приймаючої країни. До них слід віднести:

- зростання безробіття і загострення конфліктів між резидентами і мігрантами за робочі місця;
- відплив валютних ресурсів за кордон;
- загострення конфліктів на національній, расовій та релігійній основі.

Таким чином, для країни-імпортера робочої сили вплив міграційних процесів багатоплановий і суперечливий. У той же час слід констатувати, що **політика абсолютної більшості держав - імпортерів жорстко селективна з метою мінімізації негативних наслідків міграційних процесів отримання максимального позитивного ефекту.**

4. Вплив міграційних процесів на соціально-економічний розвиток країн-експортерів трудових ресурсів

МОП так визначила цілі еміграційної політики країн-експортерів:

- скорочення безробіття;
- використанні еміграції з метою забезпечення валютними ресурсами країни-експортера трудових ресурсів;
- підвищення життєвого рівня емігрантів;
- отримання ними професії і освіти.

Сучасна міжнародна трудова міграція характеризується **активізацією і зростанням впливу країн – експортерів робочої сили на даний процес.**

Зокрема це проявляється в:

- регулюванні масштабів і якісного складу мігрантів;
- захисті прав своїх співвітчизників за кордоном;
- заходах по сприянню захисту державних інтересів, а також прав і свобод громадян-мігрантів;
- заходах, що направлені на взаємний захист інтересів країн- експортерів та імпортерів робочої сили.

Вказані регулятивні форми дозволили країнам-експортерам робочої сили зменшити негативні наслідки міграції для національної економіки. У той же час вони продовжують залишатися вагомими. Особливо це стосується **проблеми відпливу кваліфікованої робочої сили.** Її суть полягає в тому, що висококваліфіковані спеціалісти від'їжджають із країни з більш низьким життєвим рівнем в держави, які забезпечують їм набагато вищий рівень заробітної плати, соціальної гарантії, можливість самореалізації тощо. Від'їжджаючі спеціалісти – в переважній більшості молодь, що ще більше загострює проблему. Згідно з оцінками експертів втрати країн-експортерів трудових ресурсів сягають 10% національного доходу. Крім прямих втрат, які є результатом "витікання інтелекту", в країнах-експортерів трудових ресурсів формується психологічний клімат песимізму і безперспективності щодо реалізації творчого потенціалу громадян. Хоча "інтелектуальна міграція" складає лише 3-5% загальної кількості міграційного обороту робочої сили, на сучасному етапі спостерігається тенденція до її збільшення, а отже, до збільшення втрат країн експортерів.

Міжнародна міграція робочої сили має місце і в рамках промислово розвинутих країн. Для них також є характерним явище "витікання мізків". Такі процеси спостерігаються, зокрема, в Західній Європі і США. Відплив науковців з Європейського на Американський контингент обумовлений в більшій мірі не економічними факторами, а факторами самореалізації. Вказані процеси були особливо характерні для 40-х – 50-х років минулого століття. Красномовним свідченням цих процесів є те, що в Націо-

нальній академії наук 23%, а серед лауреатів Нобелівської премії у США третина – емігранти. В результаті суттєво постраждали ряд наукових напрямків в таких країнах як Німеччина, Італія, Франція.

Значно активізувалися процеси трудової міграції на Україні за роки її незалежності. Вони обумовлені факторами, які притаманні міжнародному ринку робочої сили в цілому та регіональними особливостями, які характерні для нашої країни. До них слід віднести високий рівень безробіття і, особливо, прихованого (від 30% до 45% загальної чисельності зайнятих); низький рівень заробітної плати, особливо в державному секторі; особливо відчутне зменшення зайнятості в наукомістських галузях економіки; низька ефективність заходів державної політики щодо підтримки самозайнятості в малому та середньому бізнесі.

У таких умовах значна частка громадян України пропонує свою робочу силу на зовнішньому ринку. Серед країн-імпортерів робочої сили з України виділяється – Польща (18,7%), Чехія (16,9%), Італія (8,5%). В цілому в Західній Європі сьогодні працює більше 40% українських мігрантів. Зростає потік мігрантів з України в США, Канаду, країни Близького Сходу.

Вітчизняний ринок трудових ресурсів втрачає найбільш мобільну та найбільш конкурентноздатну частину трудового потенціалу країни. В структурі українських трудових емігрантів до 50% мають вищу освіту, до 30% професійно-технічну освіту. Останній час дещо збільшилася кількість тих, які мають повну середню освіту (з 11,6% у 1996 році до 18,6% у 1999 році).

Особливо серйозну загрозу економічній безпеці Україні становить досить потужній "відплив мізків" – працівників інтелектуальної праці, науково-технічних кадрів. За різними оцінками в 90-ті роки Україна втратила 15-20% свого інтелектуального потенціалу. Основними імпортерами робочої сили "вищої якості" є США, Канада, Велика Британія, Росія. Як цілком вірогідний наслідок вказаних процесів – неможж-

ливість створення в перспективі конкурентних переваг національної економіки, а в стратегічній перспективі зникнення галузей, які формують економічну безпеку держави.

Таким чином нинішній стан участі України у міжнародній міграції робочої сили засвідчує її спонтанність, не визначеність, не достатньо організованість і контрольованість з боку відповідних державних органів, що здійснює досить значний негативний вплив цих процесів на соціально-економічний розвиток країни. Його зменшення вимагає від держави більш конструктивної і послідовної як економічної так і державної міграційної політики, яке передбачатиме більш динамічне нарощування економічного потенціалу, здійснення обґрунтованої регіональної політики, регулювання відтоку і захисту прав своїх співвітчизників, трудових мігрантів за кордоном.

Рекомендована література:

Міжнародні економічні відносини. (Сучасні міжнародні економічні відносини). – К.: Либідь, 1992.

Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебное пособие. – М., 1996.

Киреев А. Международная экономика. – М.: Международные отношения, 1997.

Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. – М.: Прогресс-Универс, 1992.

Международные экономические отношения /Под ред. Р.И.Хазбулатова. – М.: Новости, 1991.

Международные экономические отношения: Учебное пособие /Под ред. Б.Н. Супруновича. – М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 1995.

Мировая экономика/ Под ред. И.П. Николаевой. 2-е изд., перераб., и доп. – М.: ЮНИТИ, 2000.

Світова економіка:/ Керівник авторів А.С. Філіпенко. – Підручник для вищих навчальних закладів. – Київ: Либідь, 2000.

Сергеев П.В. Мировая экономика: Учебное пособие. – М.: – Юриспруденция, 1999.

Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.В. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. – Київ: Знання – Прес, 2002.

Пузакова Е. П. Международные экономические отношения. – Ростов-на-Дону: Изд. центр «МарТ», 2000.

Мировая экономика, экономика зарубежных стран: Учебник. /Под ред. проф. В.П. Колесова и проф. М.Н. Осьмовой. – Москва: Флинта, 2000.

Тема XI.
Світова валютна система і міжнародні розрахунки

Основне

Світова валютна система як **організаційна форма міжнародних валютних відносин, яка закріплюється відповідними міждержавними угодами** бере свій початок з 1867 року. До її **основних організаційних обов'язків на різних етапах функціонування в тій чи іншій мірі відносилися наступні:**

- коригування платіжних балансів, включаючи забезпечення функціонування механізму регулювання валютних курсів;
- фінансування зовнішніх дисбалансів між країнами через кредити та резерви;
- використання міжнародних грошей;
- забезпечення функціонування валютного ринку і ринку золота;
- сприяння міжнародному кредитуванню і міжнародним розрахункам.

В своєму розвитку СВС пройшла ряд етапів, які по суті в цілому віддзеркалювали еволюційний розвиток міжнародних економічних відносин. Сучасні умови світового економічного розвитку обумовлюють необхідність внесення змін до моделі функціонування світової валютної системи. Це стосується, зокрема, підвищення прозорості світових фінансових ринків, запровадження більш ефективного моніторингу з боку МВФ макроекономічних показників країн з наступною оперативною їх публікацією, забезпечення більш суворого міжнародного нагляду за фінансовими інститутами тощо.

В результаті вивчення запропонованої теми курсу ви:

- виясните що собою представляє система міжнародних валютних відносин та її структура;

- будете знати що таке валютний курс, та які фактори його визначають;
- засвоїте такі поняття як конвертованість, валютний паритет, котування валют тощо;
- ознайомитесь з етапами розвитку світової валютної системи;
- будете знати, як здійснюються міжнародні розрахунки через основні їх форми.

План

1. Міжнародні валютні відносини. Поняття валюти і валютного ринку.
2. Еволюція світової валютної системи.
3. Міжнародні розрахунки та їх форми.

1. Міжнародні валютні відносини. Поняття валюти і валютного ринку

Однією з найбільш динамічних форм міжнародних економічних відносин є міжнародні валютні відносини, які виникають під час використання грошей у світогосподарських зв'язках під час обслуговування взаємного обміну результатами діяльності суб'єктів національних господарств. **Практично усі форми міжнародних відносин проходять через "бухгалтерію" валютних відносин.** Вони є свого роду нервовою і кровоносною системою світової економіки і не тільки економіки.

Міжнародні валютні відносини мають довгу історію. Перші їх елементи виникли ще в період стародавнього Риму і Греції. Зокрема, в середині IV століття до н.е. в Римі почали чеканити монети-аси. Пізніше з'явилися римські срібні монети – денарії і сестерції. Вже тоді сформувалося співвідношення між грецькими і римськими грошовими одиницями. Так, наприклад, 1 денарій дорівнював 1 грецькому

оболу, а 1 сестерцій – 2 оболам. Грецький талант становив в той час 37.24 кг срібла.

Поки національні гроші виконують свої функції в межах держави, вони залишаються національними грошовими одиницями. Коли вони в силу ряду причин виходять за національні кордони, вони набувають певної якості – стають **міжнародною валютою.** Терміном «міжнародна валюта» називаються:

- національна грошова одиниця;
- грошові знаки іноземних держав;
- міжнародні облікові грошові одиниці (СДР, перевідний карбованець, ЕКЮ, ЄВРО).

Хоча валютні відносини обумовлені в значній мірі розвитком міжнародної торгівлі їм притаманний самостійний рух – спекулятивний рух грошей, який в умовах глобалізації економіки має тенденцію до зростання. В цій функції гроші як капітал отримали назву "гарячі гроші". Вони, за висловленням гарвардського економіста Мартіна Фельдетейна, полюють за тимчасовим виграшем, а при зміні умов швидко входять до країн і виходять з них.

Національні грошові одиниці прирівнюються одна до іншої в певних пропорціях. Співвідношення між двома валютами (своєрідне "ціноутворення") визначає ціну однієї валюти по відношенню до іншої. **Ця ціна, яка закріплюється законодавчо (фіксований курс), або визначається попитом і пропозицією (плаваючий курс), або через встановлення «коридору плавання» (частково фіксований), – називається валютним курсом.**

В практиці міжнародних валютних відносин зафіксовано декілька режимів "плавання" валютних курсів. **Незалежне "плавання"** – передбачає мінімальне втручання центральних банків. **Кероване "плавання"** – суттєве втручання центральних банків при встановлені курсів. **Спільне "Плавання"** – притаманне інтеграційним об'єднанням, зокрема країнам-членам ЄС.

Формування валютного курсу залежить від дії багатьох факторів.

Їх можна класифікувати за термінами дії (довгострокові, середньострокові, короткострокові), механізмом впливу на формуванням валютного курсу (створюючі і регулюючі) тощо.

У той же час **базовим чинником у формуванні валютного курсу є купівельна спроможність національної валюти, яка визначається ВВП.** Річ у тому, що, будучи базовим показником функціонування національної економіки, ВВП через себе, немов фільтр, пропускає усі явища і процеси, які в ній відбуваються. У свою чергу валютний курс, немов барометр цих процесів, знаходить своє відображення у даному чиннику. Крім цього, на курс валюти впливають такі фактори:

- Темп інфляції.
- Різниця в рівнях відсоткових ставок.
- Стан платіжного балансу.
- Валютні спекуляції і валютні інтервенції.
- Рівень довіри до національної валюти і валютної політики.
- Очікування тих чи інших змін в економіці.
- Міра використання певної валюти в міжнародних розрахунках
- Рівень стабільності політичної ситуації в державі.

Розрізняють **номінальний і реальний валютні курси. Номінальний курс** – це конкретна «ціна», за якою здійснюється обмін однієї валюти на іншу. **Реальний курс** – це номінальний курс, помножений на співвідношення цін у двох країнах.

На валютному ринку використовуються два курси: курс продавця і курс покупця.

Курс продавця – це курс, за яким продається іноземна валюта за національну, а **курс покупця** – це курс, за яким купується іноземна валюта за національну. Різниця між курсом продавця і покупця називається **маржею.** За рахунок

маржі банк покриває видатки по валютних операціях і формує прибуток.

З точки зору рівня конвертованості валюти, тобто розміну на іноземну, розрізняють:

- **вільно конвертовані валюти,** це ті які без обмежень обмінюються на іноземну валюту. Вільно конвертованими вважаються валюти тих країн, де немає валютних обмежень з поточних операцій платіжного балансу. Такий статус валюти мають більшість промислово розвинених країн. Він закріплюється юридично в зобов'язаннях перед МВФ, не вводити валютні обмеження;
- **частково конвертовані валюти** країн, де зберігаються певні валютні обмеження;
- **неконвертовані валюти** країн, де для резидентів і нерезидентів введено заборону обміну валют.

Відмінність між вказаними рівнями конвертованості залежить від урядових обмежень на обмін валюти.

Вони передбачають:

- конвертованість по поточних операціях (відсутність обмежень на платежі і трансферти по поточних міжнародних операціях, таких, як торгівля товарами і послугами, міжнародними переводами доходів і трансфертів);
- Конвертованість по капітальних операціях (відсутність обмежень на платежі і трансферти по міжнародних операціях, які пов'язані з рухом капіталу);
- Повна конвертованість (відсутність будь-яких обмежень по поточних і капітальних операціях).

З точки зору відносин до валюти резидентів і нерезидентів конвертованість валюти розрізняють внутрішню і зовнішню. **Внутрішня конвертованість** – право резидентів здійснювати операції в середині країни з активу у формі валюти і банківських депозитів, деномінованих в іноземній валюті. **Зовнішня конвертованість** – право резидентів здійснювати операції з валютою з нерезидентами.

Внутрішня конвертованість часто приводить до паралельного обігу на внутрішньому ринку двох або більше валют. Такий обіг може бути узаконений як платіжний засіб, або мати тіньовий характер.

У практиці здійснення валютних операцій застосовується декілька видів валютних курсів.

Пряме котирування. Курси іноземних валют виражаються в національній валюті. До прикладу, у Франції один долар США буде прирівняний до певної кількості франків, а в США один франк – до певної кількості доларів.

Непряме котирування. Великобританія є однією із небагатьох країн, де застосовується система непрямого котирування. Вона передбачає, що в Лондоні долар США буде котируватися як N доларів США в одному фунті стерлінгів.

1. Спот-курси. Це ціна валюти однієї країни по відношенню до іншої, установлена на момент підписання контракту за умови обміну валютами, банками-контрагентами не пізніше другого робочого дня з дня підписання угоди.

2. Форвард-курси. Забезпечують, крім всього іншого, інформацією, яку вартість буде мати валюта через певний проміжок часу, або точно визначаються основні напрямки зміни валютного курсу на майбутнє. Форвардні валютні операції передбачають поставку обумовленої в контракті суми іноземної валюти, через певний строк після здійснення угоди за курсом на момент її. Найбільш поширеним є від декількох днів до 6 місяців.

3. Крос-курси. Це співвідношення між двома валютами, виходячи із їх курсу по відношенню до третьої валюти. Або це – котирування двох іноземних валют, жодна з яких не є національною валютою. До прикладу, курс австралійського долара до долара США, встановлений національним банком України. Технологія обчислення крос – курсу здійснюється наступним чином. Якщо, до прикладу, токійський банк хоче отримати курс японської єни до ренду ПАР, він використовує курси обох валют до долара, а потім здійснюються підрахунки крос-курсу японської єни до ренду ПАР.

Поряд з обмінними валютними курсами є також різноманітні розрахункові курси. Як правило вони використовуються в процесі економічного аналізу. До таких курсів відноситься, зокрема, середній курс, як арифметична середня курсу продавця і покупця. Крім вказаних і не вказаних валютних курсів на Заході досить широке приміння отримати **індекси валютних курсів.** Необхідність їх використання обумовлена особливостями функціонування світової валютної системи в сучасних умовах, коли одночасово і різнонапрвлено міняються курси багатьох валют. Виникає потреба у визначенні рівня обезцінення або подорожчання однієї грошової одиниці по відношенню до іншої. Зміни курсової ціни валют якраз і здійснюється з допомогою спеціальних індексів, які розраховуються "з допомогою валютної позики". Вона включає в себе, як правило, валюти країн, які займають провідне місце в зовнішньоекономічних зв'язках даної країни. Найбільш відомими серед валютних курсів є індекс Міжнародного валютного фонду та індекс "Морган геранті траст".

Прийнято розрізняти **міжнародну торгову та міжнародну резервну валюту.**

Міжнародна торгова валюта використовується як засіб здійснення експортно-імпортних операцій.

Інша якість, яку набувають світові гроші в процесі їх функціонування – це їх статус резервної валюти. **Визначальна функція міжнародної резервної валюти – створення державних валютних резервів, головним чином, для забезпечення стабільності національної валюти шляхом інтервенції на внутрішньому та міжнародному ринках.**

У кінці XX на початку XXI століття обсяг щоденної торгівлі валютою перевищував 1,2 трильйона доларів. Зрозуміло, що така величина не може бути пояснена обслуговуванням зовнішньої торгівлі. Значна частина валюти здійснює обіг, як уже зазначалося, самостійно із спекулятивною метою.

Частка такої валюти в загальному її обсязі за різними оцінками складає 93–95%.

Формування стійких відносин з приводу купівлі – продажу валюти та їх юридичне закріплення історично привели до формування спочатку національних, а потім світової валютної системи. Тому валютну систему можна розглядати з двох боків:

по-перше, як об'єктивну реальність, яка виникає в результаті міжнародного поділу праці;

по-друге, ця об'єктивна реальність усвідомлюється світовим співтовариством і закріплюється в правових нормах на національному і міжнародному рівнях, регулюється відповідними інститутами та договорами. Таким чином, можна дати друге визначення валютної системи як **сукупності економічних відносин, пов'язаних з функціонуванням валюти і формами їх організації.**

Які головні структурні елементи валютної системи і її характеристики? Це:

1. Валюта.

2. Конвертованість валюти. Валютний курс.

3. Валютний паритет. Законодавчо встановлене співвідношення між двома валютами. Він є основою валютного курсу. На сьогодні валютний паритет встановлюється на основі СДР. Базою для його встановлення є і золото. Валютний паритет, що змінюється державою, залежно від руху цін в середині країни і покупної сили іноземної валюти, називається паритетом покупної сили валюти.

4. Режим валютного ринку і ринку золота. Серед проблем, які стосуються валютного ринку і ринку золота слід виділити валютну ліквідність тієї чи іншої держави, під якою розуміється наявність платіжних ресурсів для погашення міжнародних зобов'язань (див. тему: Міжнародні валютно-грошові і кредитні ринки та їх організаційні структури).

5. Органи регулювання, контролю і управління національною і міжнародною валютною системами. Валютне регулювання в ЗЕД передбачає сукупність заходів і нормативних актів, що встановлюються в законодавчому порядку і направлені на регулювання потоків капіталів, товарів і гро-

шей населення в країну і з неї. Структура органів регулювання міжнародною валютною системою складається з двох рівнів – **національного і міжнародного.** До першого рівня відносяться національні банки, міністерство економіки, міністерство фінансів, органи валютного контролю. До другого рівня відносяться міжнародні і регіональні валютно-фінансові організації.

Безпосередньо не входячи в структуру світового валютного ринку, ринок золота суттєво впливає на процеси, які відбуваються у світовій валютній системі. За весь період добування золота, а це приблизно шість тисяч років, його було добуто близько 110 тисяч тонн. Тепер щороку добувається одна тисяча тонн золота, половина якого – у Південній Африці. Тепер загальносвітові запаси оцінюються в 37 тис. тонн. Вміст золота в руді, яку рентабельно переробляти з врахуванням сучасних технологій переробки повинен становити мінімум 5 грамів золота в одній тонні. Найбільший самородок золота знайдений в Бразилії. Його вага 193 кілограм. Вміст золота в металі визначається пробою. Проба стандартних брусків золота (12,5 кг) могли стягти 999. Структура використання наявного золота така (в тисячах тон):

- резерви країн МВФ – 35,8
- у приватних осіб – 25,4
- промислово-побутове використання – 34.

На сьогодні в світі існує понад п'ятдесят ринків золота. Найбільші з них в Лондоні, Цюріху, Нью-Йорку, Чикаго, Парижі, Мілані, Стамбулі, Каїрі, Афінах. Реалізація золота відбувається за офіційними або ринковими цінами.

Незважаючи на юридичну демонетаризацію золота, як "твердий" товар він продовжує відігравати важливу роль в міжнародних економічних відносинах, зберігаючи в повній мірі якості валютного металу і специфічних властивостей світових грошей.

Купівля-продаж золота здійснюється у вигляді:

- злитків по 12,5 кг. проби 995;

- монет старої і нової чеканки (щорічно витрачається приблизно 200 тонн золота);
- пам'ятних медалей і медальйонів;
- золотих листів, пластин, проволки;
- золотих сертифікатів, які засвідчують право їх на отримання певної кількості золота.

2. Еволюція світової валютної системи

Протягом тривалого історичного періоду співвідношення валют між країнами визначалася взаємним паритетом золота і срібла, стану торгового і платіжного балансів, товарного поновлення грошових одиниць тощо. До середини XIX століття функціонували локальні грошові системи, з центрами в Амстердамі, Антверпені, Генуї, Венеції, Лондоні.

Першою сформованою глобальною валютною системою була **Паризька** (з 1867 року до початку 20-х років XX ст.). Характерними ознаками цієї системи були:

- прийняття золотого (золотомонетного) стандарту – офіційне закріплення країнами золотого вмісту в одиниці національної валюти з обов'язковим зобов'язанням центральних банків купувати і продавати національну валюту за золото. Така система стала панівною в Німеччині, Італії, Франції, Голландії, Данії, Швеції, Норвегії, Росії, Японії, США. В перерахованих країнах паперові банкноти вільно обмінювалися на золото. Для Паризької системи характерним був режим вільно плаваючих валютних курсів з врахуванням попиту і пропозиції; золото використовується як грошовий товар; кожна національна валюта мала золотий вміст; відбувався вільний обмін валют на золото.

В умовах золотого стандарту англійський фунт стерлінгів вміщував 113,0016 г чистого золота. Американський долар був рівний 23,22 г. Оскільки обидві валюти були прив'язані до золота, то один фунт дорівнював 4,87 дол. США.

Система фіксованих курсів в тодішньому середовищі відносно сприятливої загальноекономічної кон'юнктури функ-

ціонувала досить успішно. В економічну літературу цей період увійшов як **золотий вік в розвитку світової валютної системи.**

На зміну першій світовій валютній системі прийшла друга – **Генуезька** (1922). Її основними елементами були:

- золотодевізний стандарт – офіційно встановлений фінансовий паритет валют до долару США, який був конвертований в золото по офіційному курсу;
- збережені золоті паритети;
- відновлений режим плаваючих валютних курсів;
- частково використовувався золотозлитковий стандарт (США, Велика Британія, Франція).

Генуезький етап функціонування світової валютної системи формувався під впливом двох жорстоких потрясінь: першою світовою війною і Великою депресією 1929-1933 років. Він характеризувався глибокими валютними стресами, які суттєво розхитали систему фіксованих курсів. Спроби підтримувати фіксовані валютні курси в цій ситуації виявилася марними. Не контрольований ріст грошової маси приводив до значного зниження курсів національних валют, дестабілізовував платіжні баланси і національні економіки.

Генуезька система проіснувала недовго.

У 1944 році була заснована третя світова валютна система в м. Бреттонвудсі (США). Які нові елементи були введені **Бреттонвудською системою? Основні з них наступні:**

- Збережений, в урізаному вигляді золотодевізний стандарт.
- Золото продовжувало використовуватися в різних формах.
- Обмін на золото здійснювався тільки через долар і лише Центральними банками.
- Роль резервної валюти де-юре виконував долар і англійський фунт стерлінгів. Але насправді цю роль виконував тільки долар.
- Був установлений фіксований валютний курс, який міг відхилятися на 1-3%.
- Були створені дві валютно-фінансові і кредитні організації – Міжнародний валютний фонд (МВФ) і Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР).

Бреттонвудська валютна система відображала посилення економічних позицій США після другої світової війни. На той час в США було зосереджено більше половини промислового виробництва в капіталістичному світі. На цю країну припадала третина світового капіталістичного експорту і майже $^3/_4$ золотих резервів.

Введення фіксованого валютного курсу і ціни на золото (35 доларів за одну тройську унцію), жорсткої прив'язки всіх валют до долара сприяло твердій фіксації курсу валют. Починаючи з 1947 року і до початку 70-х років США з метою вирівнювання ціни на золото купували його на світовому ринку і продавали його тоді, коли ціна зростала за не допустимі межі. Однак на практиці відбувалося вимивання золота з міжнародних розрахунків, його перелив в приватний сектор в замін доларових резервів (див. табл.).

Міжнародні резерви (доля у %)

Рік	Золото	Іноземна валюта	Доля МВФ	Спеціальні права запозичення (СПЗ)
1948	69,7	27,1	3,2	–
1952	69,1	27,4	3,5	–
1956	65,5	30,6	4	–
1960	63,1	30,9	6	–
1964	58,3	33,9	7,7	–
1968	50,3	41,4	8,4	–
1972	24,5	65,3	4,3	5,9
1974	20,0	70,0	5,0	5,0

Встановлення заниженої фіксованої ціни на золото, без сумніву, мала і політичне забарвлення. Це пояснюється тим, що вказаний етап характеризувався надзвичайно натягнутими відносинами з основними виробниками золота якими були СРСР і ПАР. Зрозуміло, що політика фіксованої ціни на золото суперечила інтересам країн – основних його виробників.

Бреттонвудська система діяла більш-менш успішно до тих пір, доки перераховані і неперераховані переваги збер-

ігалися. Але уже в 60-х роках позиції США виявилися суттєво підірваними. Загострилися суперечності між США і новими індустріальними державами, в першу чергу з Японією, ФРН і в цілому з Західною Європою. Внутрі системні суперечності привели до гострої кризи і розпаду Бреттонвудської угоди.

Пошуки шляхів виходу з кризи об'єктивно призвели до необхідності формування нової системи міжнародних валютних відносин. В історію вона увійшла як **Ямайська**, оскільки угода була підписана Кінгстоуні (Ямайка) у 1976 році.

Кінгстоунська валютна система зафіксувала де-юре практику грошово-валютних відносин, які стихійно уже склалися на початку 70-х років внаслідок фактичного розвалу Бреттонвудської системи. Згідно угоди кожній країні-члену МВФ надавалося право вибирати режим курсу власної валюти. Золото перестало бути еталоном вартості в міжнародній валютній системі і, відповідно, відмінена його офіційна ціна. Відбулася повна демонетаризація золота. Але хоча золото і було виведено з внутрішньої сутності грошей воно об'єктивно продовжувало впливати на курси валют, є важливим резервним активом. Кожній з валют країн-учасниць Кінгстоунської системи надано право виконувати роль резервної валюти.

Замість золотодевізного стандарту був введений стандарт СДР (спеціальні права запозичення). Вартість однієї одиниці СДР визначається на основі валютної корзини, до складу якої входили в свій час (до введення євро) американський долар (39%), японська єна (18%), німецька марка (21%), англійський фунт стерлінгів (11%) і французький франк (11). В зв'язку з переходом до СДР, юридично завершився процес демонетизації золота. Були відмінені золоті паритети.

У структурі Ямайської валютної системи функціонують й інші валютні угрупування. Продовжує удосконалюватися її організаційно-правова і функціональна структура, поповнюючись новим змістом адекватним змінам у міжнародних економічних відносинах.

Тим не менше на порозі XXI століття світове співтовариство впритул підійшло до необхідності принципових змін світової валютної системи, формування концептуальних основ співробітництва у валютно-фінансовій і кредитних сферах, які б максимально враховували той факт, що сьогодні розвиток світової валютної системи здійснюється головним чином під впливом двох визначальних разом з тим суперечливих і в той же час взаємозв'язаних і взаємозумовлених тенденцій – до **глобалізації і регіоналізації**. Вони проявляють себе – **по-перше**, в динамічному розвитку регіональних інтеграційних процесах і **по-друге**, в прагненні світового співтовариства до координації валютної політики у масштабі світового ринку.

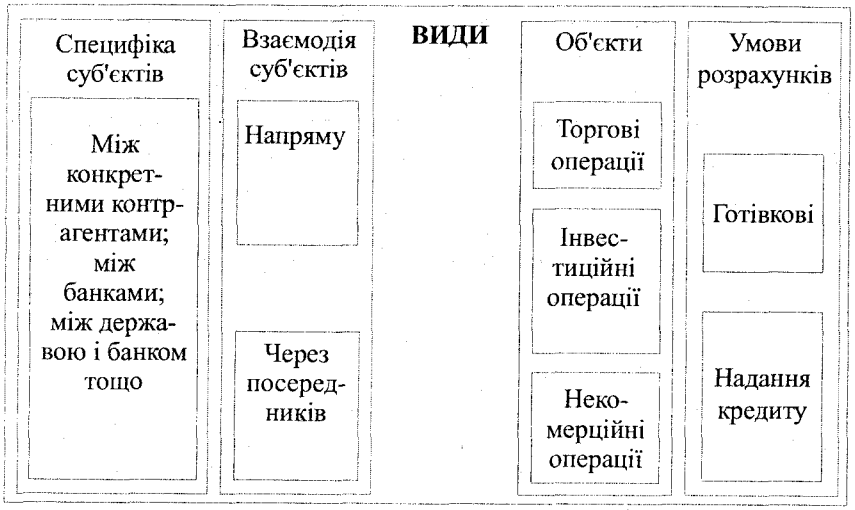
На думку багатьох спеціалістів в галузі валютно-фінансової політики уже сьогодні є очевидним необхідність **по-перше** відмови від планів переводити ЗДР у свого роду стержень світових грошово-валютних і кредитних розрахунків. Адже практика показала, що ЗДР так і не змогли замінити резервні валюти, країни віддавали перевагу конвертованим національним валютам. В зв'язку з цим МВФ провів лише декілька емісій ЗДР і сьогодні його частка в загальній сумі резервів країн – учасниць МВФ складає лише 2-3%. **По-друге**, політика плаваючих валютних курсів сьогодні виявляє більше мінусів ніж плюсів. Зокрема, плаваючим валютним курсам притаманні стрімкі непередбачувальні коливання, обумовлені впливом об'єктивних і суб'єктивних чинників. Спроби тактичного характеру провідних країн світового співтовариства протягом двох останніх десятиліть, які були направлені на посилення взаємного впливу на валютні курси очікуваних позитивних результатів не дали. І, на кінець **третє**, сформувалася нагайна потреба в трансформації міжнародного валютного механізму шляхом зняття всіх валютних обмежень в тому числі відміна обмежень не тільки по поточних операціях, а й на міжнародний рух капіталів.

3. Міжнародні розрахунки та їх форми

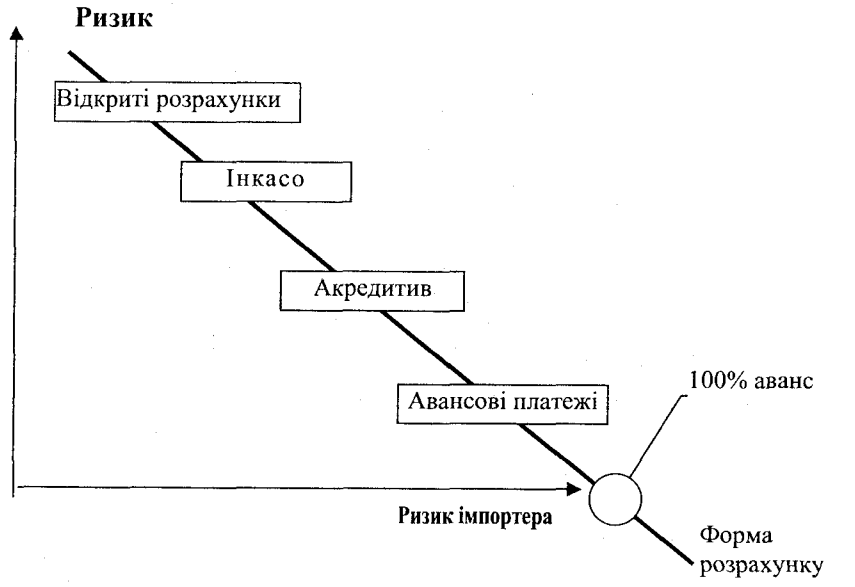
Грошові вимоги і обов'язки в валюті виникають на основі економічних, політичних, культурних, науково-технічних відносин між державами, юридичними і фізичними особами, які знаходяться на території різних країн. Таким чином економіко-теоретичним визначенням міжнародних розрахунків можна сформулювати як систему відносин з приводу регулювання платежів за грошовими вимогами і зобов'язаннями, що виникають між суб'єктами міжнародних економічних відносин. У цих умовах міжнародні розрахунки виступають як повсякденна діяльність спеціалізованих банків, які здійснюють розрахунки між суб'єктами МЕВ. Їх вибір форм розрахунків визначається через узгодження інтересів експортера і імпортера. Типи, види і форми міжнародних розрахунків подані на схемах.

Типи міжнародних розрахунків

Види міжнародних розрахунків



Форми міжнародних розрахунків



Однією з найбільш поширених форм у міжнародній торгівлі є **інкасова форма розрахунків.** Суть її полягає в тому, що експортер доручає своєму банку одержати від імпортера повну суму валюти при умові передачі останньому необхідних товарних документів. В інкасовій формі розрахунків приймають участь:

- експортер;
- імпортер;
- банк експортера (банк-ремітент);
- банк імпортера (інкасуючий банк). На запропонованій схемі показана технологія проходження розрахунків по інкасо.

Переваги і недоліки інкасової форми розрахунків.

Переваги для експортера.

- значно більша надійність, порівняно з розрахунками через переведення коштів, оскільки до здійснення платежу товаросупроводжуючі документи не видаються імпортеру;
- можливість безпечної поставки товаророзпорядчих документів імпортеру;
- можливість доручити банку здійснення протесту тратт у випадку відмови імпортера від акцепту або платежу;
- можливість до закінчення оплати товарі імпортером поповнення оборотних засобів шляхом зарахування в банку акцептованих імпортером тратт.

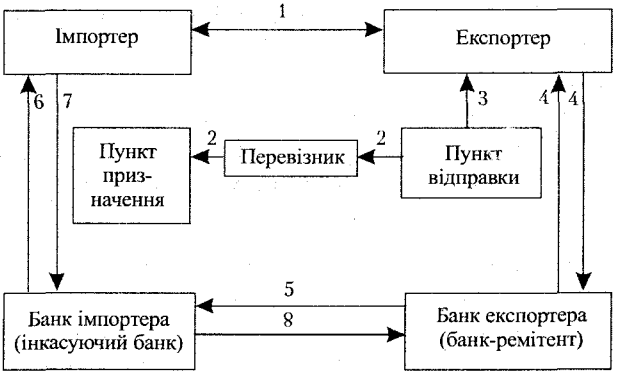
Перевага для імпортера.

- здійснення оплати товарів тільки проти документів які засвідчують фактичне використання експортером своїх зобов'язань по відгрузці товарів;
- отримання підтвердження відповідності відвантажених товарів умовам зовнішньоекономічного контракту до здійснення оплати;
- менші затрати, ніж при використанні акредитивної форми розрахунків.

Недоліки для експортера.

- додаткові часові витрати які необхідні для передачі передбачених умовами акредитиву документів;
- ризик можливої відмови імпортера від платежу.

Технологія проходження інкасової форми розрахунків



Перший крок – підписання контракту.

Другий крок – відвантаження товару відповідно до умов контракту.

Третій крок – отримання експортером транспортних документів.

Четвертий крок – підготовка експортером комплекту документів для банку-ремітента.

П'ятий крок – перевірка банком-ремітентом документів і передача їх інкасуючому банку.

Шостий крок – представлення інкасуючим банкам інкасового доручення і документів імпортеру.

Сьомий крок – отримання інкасуючим банком платежу від платника і видача йому документів.

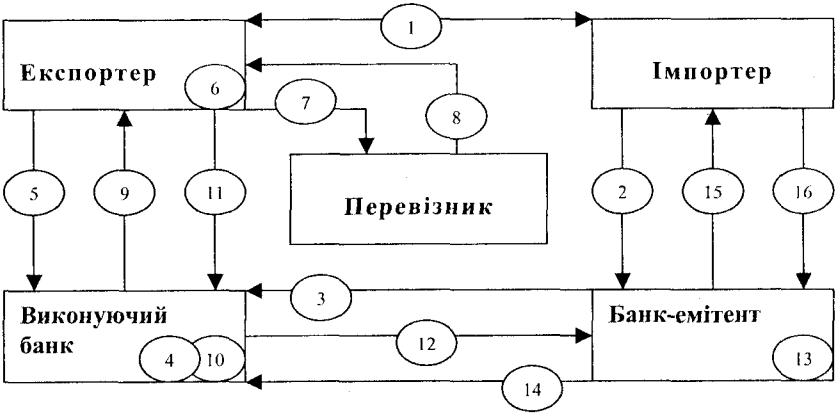
Восьмий крок – переказ інкасуючим банком виручки банку- ремітенту.

Дев'ятий, заключний крок – зарахування банком-ремітентом отриманої виручки на рахунок експортера.

Інкасова форма більш вигідна імпортеру. А саме:

- Оплата здійснюється після отримання документів. До цього гроші імпортера на певному проміжку часу знаходяться в обороті.
- Оплата за відвантажений товар зменшує долю ризику.
- Експортеру після відвантаження товару не гарантується оплата. Імпортер в будь-який момент може відмовитися від поставки.
- Експортер по суті надає кредит на час руху товару до імпортера.
- За період руху товару до імпортера, а це може бути від декількох днів до місяця і більше, можуть статися зміни у валютному законодавстві не на користь експортера.

Схема проходження платіжного акредитива



Перший крок – підписання зовнішньоекономічного контракту в якому передбачається використання акредитивної форми розрахунків.

Другий крок – представлення імпортером заяви своєму банку на відкриття акредитиву.

Третій крок – відкриття акредитиву.

Четвертий крок – перевірка банком експортера акредитиву.

П'ятий крок – авізування бенефіциара про відкриття акредитиву.

Шостий крок – перевірка відповідності умов акредитиву умовам зовнішньоекономічного договору.

Сьомий крок – відгрузка товару перевізнику.

Восьмий крок – отримання від перевізника транспортних документів.

Дев'ятий крок – представлення в авізуючий банк документів, які вказані в акредитиві.

Десятий крок – перевірка відповідності документів умовам акредитиву.

Одинадцятий крок –переведення платежу по акредитиву на рахунок бенефіциара.

Дванадцятий крок – пересилка документів в банк-емітент.

Тринадцятий крок – перевірка відповідності документів умовам акредитиву.

Чотирнадцятий крок – переведення компенсації по акредитиву в авізуючий банк.

П'ятнадцятий крок – передача документів заявнику акредитива.

Шістнадцятий крок – переведення банку-емітенту суми платежу по акредитиву і суми комісії за відкриття акредитиву.

Акредитивна форма розрахунків.

Більш вигідною для експортера є акредитивна форма розрахунків. Вона представляє собою **форму безготівкових розрахунків між покупцем і продавцем за товарно-матеріальні цінності та послуги за допомогою грошового документу – акредитив. Акредитив – доручення банку здійснити на прохання клієнта оплату документів на користь експортера за умови виконання ним певних обов'язків.**

У розрахунках за документарним акредитивом приймають участь наступні сторони:

- експортер;
- імпортер;

- банк-емітент;
- авізуючий банк.

Технологія проходження акредитивної форми розрахунків подана на наступній схемі.

Акредитивна форма розрахунків відноситься до найбільш складних і дорогих. За її реалізацію банки беруть високі комісійні. В той же час для експортера після авансових платежів розрахунки у формі акредитива є найбільш вигідною формою. Адже це форма розрахунків, яка зобов'язовує банк провести платіж.

Розрахунки у формі авансу.

Найбільш вигідна для експортера форма розрахунку у формі авансу. Це пояснюється тим, що часткова, а інколи і повна оплата товарів здійснюється імпортером до їх відвантаження. Це не прикрита форма кредитування експортера. Правда, як правило, банк експортера на суму авансового платежу видає на користь імпортера гарантію повернення одержаного авансу, якщо умови контракту не виконані. Як правило, платіж у формі авансу може сягати до 1/3 загальної суми контракту.

Розрахунок по відкритому рахунку.

У цій формі імпортер здійснює періодично платежі експортеру після отримання товару. Після завершення контрактних поставок здійснюється підсумковий підрахунок і погашення заборгованості, якщо вона є. Відкритий рахунок використовується між: традиційними партнерами; між структурними підрозділами ТНК тощо. Ця форма розрахунків найвигідніша для імпортерів.

Інші форми розрахунків:

Розрахунки через систему СВІФТ (акціонере товариство "Всесвітня міжбанківська фінансова телекомунікаційна сітка", створена в Брюселі в 1973 році). Ця форма розрахунків відрізняється від інших найменшою затратою часу на їх обробку. З нею можуть конкурувати лише телеграфні перекази.

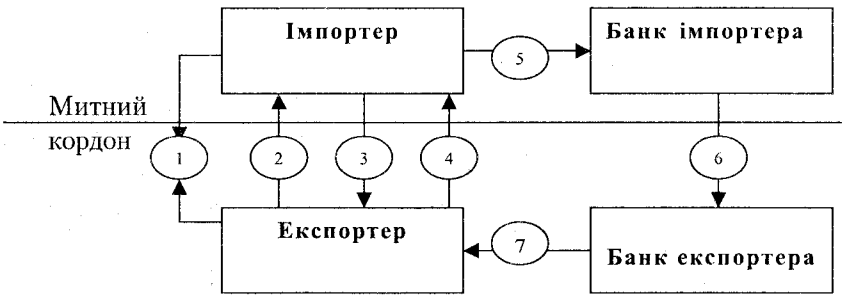
Використання чеків.

Чекова форма розрахунків – одна із безготівкових форм за якої використовуються розрахункові чеки. Чек є грошовим документом установленої форми. Він виписується платником і передається одержувачу грошей. Чек може бути виконаний в любій валюті. При здійсненні міжнародних розрахунків не торгового характеру використовуються дорожні (туристичні чеки і єврочеки).

Використання перевідних векселів.

У міжнародних розрахунках використовуються **перевідні векселі (тратти)** документи, що складаються в обумовленій сторонами формі і містять безумовний наказ трасанта (кредитора) трасату (позичальнику) про виплату у зазначений термін ремітенту (третій особі) певної суми грошей. Акцептовані банками тратти (ті, що мають згоду платника на оплату можуть бути легко перетворені в наявні гроші шляхом їх продажу банку або спеціалізованій установі).

Схема застосування векселів при імпорті товарів



Перший крок – Підписання зовнішньоекономічного контракту купівлі-продажу товарів.

Другий крок – поставка товарів.

Третій крок – видача векселя.

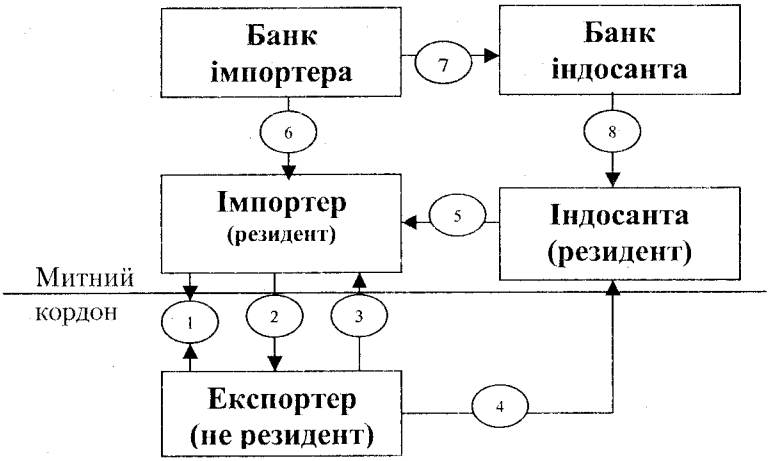
Четвертий крок – пред'явлення векселя до оплати.

П'ятий крок – подання платіжних документів в обслуговуючий банк.

Шостий крок – платіж по пред'явленому до платежу векселя.

Сьомий крок – отримання експортером документів про зарахування грошей на рахунок.

Схема застосування векселів при експортів товарів



Перший крок – підписання зовнішньоекономічного контракту купівлі продажу.

Другий крок – поставка товарів.

Третій крок – видача векселя.

Четвертий крок – передача векселя третій особі – резиденту.

П'ятий крок – пред'явлення векселя до платежу.

Шостий крок – представлення платіжних документів в обслуговуючий банк.

Сьомий крок – платіж по представленому до платежу векселя.

Восьмий крок – отримання індосантом документів про зарахування грошей на рахунок.

Кредитні карточки (електронні).

В останні роки в міжнародних розрахунках все більш активно використовуються **кредитні картки.** Вони представляють собою кредитний білет (ваучер, купон, магнітна картка), який дає право його власнику на придбання товарів і послуг без оплати готівкою.

Рекомендована література:

Міжнародні економічні відносини. (Сучасні міжнародні економічні відносини). – К.: Либідь, 1992.

Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. В.Е. Рыбалкина. – М., 1998.

Международные расчеты по коммерческим операциям. – Часть 2. Инкассо. – М., 1994.

Международные расчеты по коммерческим операциям. – Часть 1. Акредитив. – М., 1994.

Хэррис Дж.Мэнвил. Международные финансы. – М., 1996.

Управление внешнеэкономической деятельностью: Учебное пособие /Под ред. проф. А.И.Кредисова. – К.: Феникс, 1996.

Международная торговля. Финансовые операции, страхование и другие услуги /Под ред. проф. М.А. Гольцберга. – К.: Торгово-издательское бюро BHV, 1994.

Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебное пособие. – М., 1996.

Международные валютно-кредитные и финансовые отношения /Под ред. Л.И. Красавиной. – М.: Финансы и Статистика, 1994.

Пебро М. Международные экономические и финансовые отношения. – М.: Прогресс-Универс, 1994.

Носкова И.Я., Максимова Л.Н. Международные экономические отношения. – М.: ЮНИТИ, 1995.

Долан Э., Кемпбелл К., Кемпбелл Р. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. – Москва-Ленинград, 1991.

Боринець С.Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини. Київ, Знання, 1999.

Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. – М.: 1994.

Мировая экономика/ Под ред. И.П. Николаевой. 2-е изд., перераб., и доп. – М.: ЮНИТИ, 2000.

Світова економіка:/ Керівник авторів А.С. Філіпенко. – Підручник для вищих навчальних закладів. – Київ: Либідь, 2000.

Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.В. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. – Київ: Знання – Прес, 2002.

Пузакова Е. П. Международные экономические отношения. – Ростов-на-Дону: Изд. центр «МарТ», 2000.

Мировая экономика, экономика зарубежных стран: Учебник. /Под ред. проф. В.П. Колесова и проф. М.Н. Осьмовой. – Москва: Флинта, 2000.

Ю.М. Алысенков, И.В. Педь. Розчеты во внешей торговле. – К:. 2003

Тема XII.

Міжнародні валютно-грошові і кредитні ринки та їх організаційні структури

Основне

В структурі світового господарства важливу позицію займають валютний і кредитний ринки. Це обумовлено двома основними факторами. **По-перше** тим, що грошово-валютні і кредитні відносини є визначальною інфраструктурною складовою практично всіх без виключення форм МЕВ. **По-друге**, міжнародні грошово-валютні і кредитні відносини є найбільш динамічною формою міжнародних економічних відносин і в сучасних умовах займають провідне місце на світовому ринку, виконуючи функцію його своєрідних кровоносних шляхів та нервових сполучень.

Прискорений розвиток валютно-кредитних ринків був простимульований розвалом Бреттон-Вудської валютної системи і стрімким зростанням на цій основі потоків "гарячих грошей", масштабів валютних спекуляції. В цій ситуації значно зросла стабілізуюча функція центральних банків, які одночасно є суб'єктами міжнародного валютно-кредитного ринку. Найбільш крупні з них сформували світові валютно-кредитні центри – Лондон, Нью-Йорк, Токіо.

Після вивчення цієї теми ви:

- будете обізнані з тим, що таке валютно-кредитні ринки та їх структура;
- які операції здійснюються на валютно-кредитних ринках;
- виясните специфіку функціонування єврорынку валют;
- ознайомитеся із структурою і функціонуванням Міжнародного валютного фонду та Міжнародного банку ре-

конструкції і розвитку, а також основних регіональних валютно-фінансових і кредитних організацій.

План

1. Міжнародний валютний ринок.
2. Міжнародний кредитний ринок.
3. Міжнародні валютно – кредитні інститути та їх місце на валютно-фінансовому ринку.
4. Роль регіональних валютно-фінансових і кредитних організацій

1. Міжнародний валютний ринок

Глобалізація господарського життя в умовах дедалі зростаючої взаємодії та взаємозалежності економічних структур знаходить свій вираз у формуванні міжнародних валютно-фінансових ринків. Їх виникнення було зумовлено рядом причин та факторів, що діють у світовій економіці і характеризують, власне, глобалізацію господарського життя.

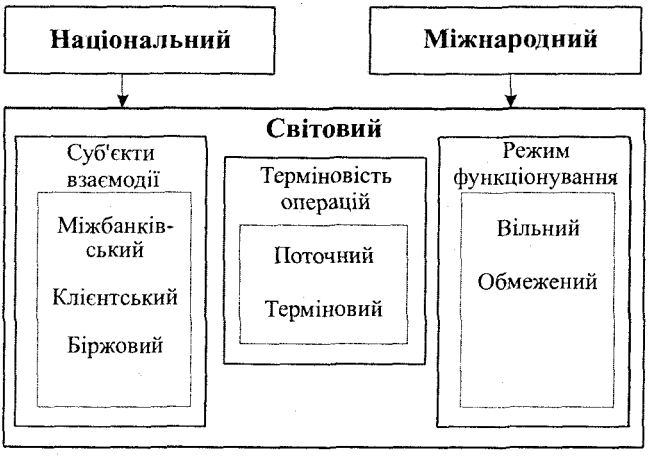
Сутнісний бік валютно-фінансового ринку можна характеризувати, як систему відносин з приводу купівлі-продажу іноземної валюти, яка відбувається в офіційних центрах що історично сформувалися в процесі розвитку світової валютної системи. Структура валютних ринків подана на схемі (див. схему).

З організаційної точки зору валютний ринок – система крупних комерційних банків, які взаємозв'язані між собою сучасною системою зв'язку з допомогою якою відбуваються торги валютою і платіжними документами де купівля-продаж здійснюється за певним курсом.

Підрахунки показують, що масштаби операцій, які здійснюються з валютою, значно перевищують потреби комерційних акцій. Вони використовуються для страхування валютних і кредитних ризиків, а також з метою спекуляції.

У світі на сьогодні сформувалися величезні потоки «світових грошей», які утворилися, головним чином, не як

Валютні ринки та їх структура



вияв потреб виробництва, торгівлі, інвестування. Вони не виконують жодних реальних економічних функцій господарювання. Щоденно обсяг операцій з цими грішми перевищує грошові потоки у сфері фінансування торгівлі та інвестування. Світовий валютний ринок перетворився на своєрідний велетенський тоталізатор.

На світовому валютному ринку існує своя внутрішня ієрархія. **Три центри** (Лондон, Нью-Йорк і Токіо) далеко випереджають інші валютні ринки за масштабами операцій. При цьому в Лондоні обсяг щоденних операцій з валютою перевищує Нью-Йорк і Токіо, разом взяті, та становить в середньому 500 мільярдів доларів. Великими регіональними валютними ринками в Європі вважається Франкфурт-на-Майні, Цюріх, Париж, Брюссель, в Азії – Сингапур і Гонконг, Бахрейн.

Які є види валютних операцій? Це:

- купівля – продаж валюти;
- надання позик і здійснення розрахунків в іноземній валюті;
- угода по терміновій поставці валюти;
- угода по операціях СВОП, опціонів, ф'ючерсів.

СВОП – домовленість, оформлена одним документом, згідно з яким обидві сторони здійснюють періодичні платежі один одному. Наприклад, ставка відсотка по короткострокових валютних кредитах становить:

Назва	Країна (А)	Країна (Б)
Фірма - 1	9 %	12 %
Фірма - 2	10 %	11 %

Якщо фірма-2 країни (А) має потребу в валюті країни (Б), а фірма-2 – у валюті країни (А), тоді стає можливим СВОП. Фірма-1 бере кредит у валюті своєї країни (А) і зараховує його на рахунок фірми-2, а фірма-2 бере кредит у валюті своєї країни (Б) і зараховує (переказує) його на рахунок фірми-1. У цьому випадку фірма-1 здійснює платежі з розрахунку 11%, а фірма-2 – 9%. Фірма-1 має вигоду (12% – 11% = 1%), а фірма-2 (10%-9%=1%).

Ф'ючерсні операції – це купівля – продаж валюти зафіксованими на момент укладання угоди цінами з виконанням операцій через певний період.

Опціонна угода – це право купити або продати валюту в майбутньому (дата не фіксується) за курсом, зафіксованим на момент укладання угоди.

Науково-технічна революція, в першу чергу розвиток мережі телекомунікацій, призвели до інтернаціоналізації валютного ринку. Можливість зв'язатися з будь-яким банком протягом декількох секунд створила умови, за яких валютний ринок може працювати в цілодобовому режимі, коли в Нью-Йорку вночі можна проводити операції через Токіо або Лондон, і навпаки. По суті локальні валютні ринки (Лондон, Цюріх, Франкфурт, Нью-Йорк) перетворилися в єдиний у світовому масштабі валютний ринок.

2. Міжнародний кредитний ринок

Міжнародний валютний ринок тісно пов'язаний з міжнародним кредитним ринком (МКР). **Він представляє**

собою частину ринку позичкових капіталів, на якому надаються середньо- і довгострокові іноземні кредити. Вони розрізняються за цільовим призначенням, формами надання, об'єктами кредитування, характером забезпечення, термінами (див. схему).

Основні види міжнародного кредиту

МІЖНАРОДНИЙ КРЕДИТ

Цільове призначення	Форма надання	Об'єкт кредитування	Характер забезпечення	Термін
Пов'язаний	Товарний	Приватний	Забезпечений	Короткотерміновий (до 1р.)
Інвестиційний				
Комерційний	Валютний	Державний	Банківський	Середньотерміновий (1 - 5 рр.)
Фінансовий				
Емісія цінних паперів		Міжнародних організацій		Довготерміновий (>5 – 7 рр.)
		Змішаний		

Виникнення МКР обумовлено рядом причин та факторів, що діють в світовій економіці. До них в першу чергу відноситься активне формування, починаючи з середини 80-х років, та функціонування в світовому господарстві транснаціональних корпорацій. Вже на початку 70-х років в США та 14 західноєвропейських державах нараховувалося двісті міжнародних корпорацій.

Протягом всієї другої половини XX століття число ТНК не тільки продовжувало зростати, але, що, є характерним для цього процесу, значно зросла їх економічна могутність. Їх розвиток вимагав прискореного розвитку МКР.

За останні 10-15 років міжнародний кредит зазнав суттєвих змін. Якщо, наприклад, у 1980 році обсяг міжнародного кредиту становив 320 мільярдів доларів, то у 1995 році – майже 8 трильйонів доларів.

У МКР виділяють чотири структури:

- функціональну;
- інституційну;
- географічну;
- валютну.

Функціональна структура МКР.

Важливим елементом функціональної структури МКР є світовий грошовий ринок (СГР). СГР – не що інше, як система відносин, які виникають у процесі купівлі-продажу грошового капіталу, який функціонує як покупний і платіжний засіб. СГР включає в себе міжбанківський ринок – сукупність відносин між банками з приводу надання короткострокових позичок на суму не менше ніж один мільйон доларів.

Основними тенденціями розвитку функціональної структури МКР є інтенсивний розвиток секюритизації – перехід з кредитних форм надання позичок на випуск цінних паперів, активізація ринку цінних паперів (РЦП). Якщо, наприклад, у 1980 році в загальному обсязі МКР кредит становив 41%, а облігації – 59%, то в 1996 році цей показник становив – відповідно 29–71% .

Інституційна структура МКР.

Структура передбачає, в першу чергу, вичленування її суб'єктів. Їх можна розділити на три групи – професіональних посередників, позичальників і кредиторів.

Основними тенденціями розвитку інституційної МКР є зниження ролі банків, зростання ролі держав у експорті капіталу і підвищення ролі міжнародних економічних і валютно-фінансових організацій.

Географічна структура МКР.

Основними міжнародними фінансово-кредитними центрами є: Нью-Йорк, Лондон, Цюріх, Франкфурт-на-Майні, Люксембург, Токіо, Сингапур, Гонконг.

У 90-ті роки на економічно-розвинені країни припадало 90% обсягу світових позичкових капіталів, 5% – на країни, що розвиваються, 1% – на Центрально-Східноєвропейські країни.

Валютна структура МКР:

1. Національний ринок валют.
2. Міжнародний ринок валют.
3. Євроринок валют.

Національний ринок валюти – використання позичальниками і кредиторами національної валюти тієї чи іншої країни.

Міжнародний ринок валюти становить собою сукупність національних ринків валют. Основними тенденціями його розвитку є зниження ролі долара США на світовому кредитному ринку. У 80-х роках частка США на світовому ринку позичкових капіталів становила 75% від усіх зарубіжних банківських активів. У 90-х роках ця частка становила менше ніж 60%.

Важливою часткою міжнародного кредитного ринку є **євроринок**, під яким слід розуміти ринок, на якому депозитні та позичкові операції здійснюються в доларах США і євровалютах.

В кінці 50-х років на європейському континенті почав зароджуватися ринок євродоларів. Він, головним чином, обслуговував переважно американські ТНК, які заснувалися в країнах Західної Європи. З часом на європейському континенті виникли інші міжнародні кредитні ринки – ринок євроієн, ринок євромарок, євролір, тощо.

В чому суть євровалюти?

Це є своєрідна валюта. Її суть полягає в тому, що це **будь-яка національна валюта, яка розміщена в банківській системі за межами своєї країни**. Отже, євровалюта маючи країну свого походження, в той же час вона їй не належить. Таким чином, ця особливість євровалюти надає їй **над або позанаціонального характеру**. В такий спосіб, до прикладу, ні США ні жодна інша країна національна валюта якої стала євровалютою ні країна, де ринки євровалюти розміщені, оскільки євровалюта – це не їх валюта, не можуть регулювати їх рух.

На євроринку надаються кредити на різних умовах:

- по твердій відсотковій ставці;

- на плаваючій ставці (зміна відсоткової ставки впродовж терміну кредиту);
- стенд-бай (кредит в євровалюті);
- синдиційовані (додаткові протиризикові гарантії).

Звичайний термін кредиту по твердій ставці – до двох років. Але більш розповсюдженими є **ролловірні кредити**. Вони передбачають зміну ставки залежно від динаміки попиту і пропозиції на кредитному ринку.

Кредити **«стенд – бай»** дають клієнту можливість отримати кредит у євровалюті. Банк знімає комісійні за зобов'язання надавати клієнту фінансові ресурси незалежно від того, користується він кредитом чи ні.

Єврооблігації (облігації в валютах).

Як правило, єврооблігації випускаються у валюті, відмінній від валюти тієї країни, яка їх випускає. Звичайний термін погашення єврооблігацій – 10–15 років. Майже у всіх випадках єврооблігації випускаються на пред'явника, тому вони мають високий рівень ліквідності.

Міжнародний ринок євровалюти постійно зростає. На сьогодні наднаціональна грошова маса стала домінуючою силою на міжнародних фінансових ринках. Нею здійснюється не контрольований кредит на світових ринках грошей, що є одним із факторів виникнення валютних криз.

3. Міжнародні валютно-кредитні інститути та їх місце на валютно-фінансовому ринку.

Міжнародні валютно-фінансові і банківські організації займають важливе місце в системі міжнародних економічних відносин.

По-перше, їх діяльність дозволяє внести регулююче начало і певну стабільність в суперечливу цілісність світового господарства.

По-друге, їх визначальною функцією є забезпечення подальшого розвитку міжнародного співробітництва.

По-третє, міжнародні валютно-фінансові організації сьогодні є важливими аналітичними центрами, які здійснюють наукове забезпечення розвитку МЕВ.

Деякі з міжнародних валютно-фінансових організацій виконують роль універсальних структур, тобто поєднують у собі три вищенаведені функції.

Особливе місце серед них займають організації в системі ООН:

- Міжнародний валютний фонд (МВФ).
- Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР) і три його філії:
  а) Міжнародна асоціація розвитку (МАР);
  б) Міжнародна фінансова корпорація (МФК);
  в) Багатостороннє інвестиційно-гарантійне агентство (БІГА).

МВФ і МБРР мають певну автономність у своїх діях. Вони організовані як акціонерне товариство, замовниками якого є держави – члени МВФ. Він заснований згідно з рішенням Бреттонвудської конференції. Його членами на даний час є 181 держава. Які цілі створення МВФ? Це:

- сприяти збалансованому зростанню міжнародної торгівлі;
- підтримувати стабільність валютних курсів;
- сприяти формуванню багатосторонньої системи розрахунків по поточних операціях між членами фонду;
- надавати країнам - членам МВФ кредитні ресурси, які дають змогу регулювати незбалансованість зовнішніх платежів;
- бути форумом для консультацій і співробітництва в галузі міжнародної торгівлі та валютних відносин.

До важливих функцій МВФ відносяться консультативна і регулююча.

Регулююча функція полягає в тому, що МВФ здійснює нагляд за політикою країни-учасниці на предмет її відповідності зобов'язанням, які приймає країна, вступаючи в Фонд. Головною з них є політика курсів валют. Останніми роками

посилився нагляд за економічною політикою країн - членів МВФ. Посилення нагляду здійснюється у трьох напрямах:

- розроблений стандарт звітності по відповідних показниках про стан економіки;
- переведення нагляду за економічною політикою на постійну основу;
- акцент нагляду і консультативної роботи, поставлений на політику валютних курсів, стан балансу руху капіталу, підвищена увага до країн, які здійснюють вплив на регіональну і світову економіку.

Консультативну функцію МВФ здійснює в межах регулювання, як правило, щорічних двосторонніх зустрічей персоналу МВФ з офіційними представниками держав – членів МВФ. Предметом обговорення виступають:

- економічна політика;
- зовнішня заборгованість країни.

Кожний член МВФ має свою частину в сукупному капіталі фонду – квоту, яка виражається в **міжнародних розрахункових одиницях СДР** (спеціальні права запозичення). Найбільшу квоту в капіталі МВФ і, відповідно, найбільшу кількість голосів мають США – 17,7% від загальної кількості голосів, Німеччина і Японія – по 5,5%, країни Європейського Союзу – більше 26%. Рішення приймаються кваліфікованою більшістю голосів – 70 і 85 %.

Використання тією чи іншою країною ресурсів МВФ можливе лише на певних, досить жорстких умовах.

По-перше, країна повинна звернутися у Фонд з вагомим обґрунтуванням потреби в кредитних ресурсах.

По-друге, МВФ повинен переконатися, що країна, яка звернулася за допомогою, зможе виконати свої зобов'язання по погашенню заборгованості перед Фондом.

МВФ висуває умови, виконання яких гарантує, на їх думку, таке:

а) політика, яку проводить член фонду, в оптимальний термін приведе до досягнення стійкого платіжного балансу і стабільного економічного розвитку країни;

б) в міру необхідності робляться кроки по структурній перебудові;

в) вирішення структурних проблем і оздоровлення політичного балансу.

За період з 1961 по 1990 роки основними позичальниками були: Велика Британія (близько 13 млрд. дол.), Мексика (близько 11 млрд. дол.), Аргентина (близько 8 млрд. дол.), Бразилія, Індія, Югославія, Філіппіни, Чилі, Італія, Туреччина (від 3,5 до 7,5 млрд. дол.).Пізніше позичальниками-лідерами стали Мексика, Індія, Аргентина тощо. Від часу свого заснування світовий Банк здійснив понад 6000 кредитних операцій, надавали допомогу близько 140 країнам на загальну суму понад 300млрд. дол. США.

У цілому розпад Бреттонвудської валютної системи, складовою частиною якої були МВФ і МБРР, призвів до необхідності перегляду ролі і місця цих організацій у світовій економіці, яка суттєво змінилася за останні роки. Будемо сподіватись, що в найближчі роки вказані організації продовжать лінію на більш глибоку реорганізацію, в зв'язку з новими реаліями.

Група Світового банку.

Однією з найбільш впливових інституцій, в системі міжнародних фінансових організацій, які здійснюють управління міжнародними економічними відносинами є Група світового банку, яка включає чотири інститути: Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР), Міжнародну асоціацію розвитку (МАР), Міжнародну фінансову корпорацію (МФК), Багатостороннє агентство інвестиційних гарантій (МАІГ). Функція Групи світового банку зводиться, головним чином, до сприяння в розвиткові країн-членів ООН через відповідну фінансову і консультативну допомогу.

Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР) є міжнародним кредитно-фінансовим інститутом, який, до речі, на початковому етапі своєї діяльності повинен був приділити головну увагу розвитку Західної Європи, а з 60-х років у центрі уваги його уже були країни, що розвива-

ються. Радикальні зміни у світовому господарстві наприкінці 80-х – на початку 90-х років зробили об'єктом діяльності банку колишні соціалістичні країни.

Вступ країни в МВФ автоматично забезпечує її членство в Світовому банку. Таким чином, вступивши в членство МВФ, Україна одночасно увійшла в структуру Світового банку. Їй виділена квота в 10678 акцій на загальну суму 1,3 мільярда доларів. Валютний внесок за членство України в банку в сумі 7,9 мільйона доларів здійснила Голландія. Україні належить, таким чином 0,77% всього капіталу МБРР. Членство в банку дає право Україні отримувати загальні кредити для структурної перебудови. Фінансові ресурси МБРР складаються з власного капіталу (близько 200 мільярда доларів), прибутку від операції, а також із коротко- і середньострокових позичок на міжнародних ринках капіталів.

Міжнародна асоціація розвитку (МАР), яка була створена у 1960 році як дочірня організація МБРР, відрізняється від останнього джерелами фінансових ресурсів та умовами надання кредитів. МАР зокрема надає безвідсоткові кредити найменш розвиненим країнам, щорічний дохід яких на душу населення не перевищує 805 доларів США (на 1992 рік). Основними джерелами фінансування розвитку вказаних країн, якими розпоряджається МАР, є прибутки МБРР, внески держав-членів Банку, фінансування у вигляді повернення раніше наданих кредитів. Кредити МАР надаються лише урядам з терміном повернення 35-40 років. Кредити МАР безвідсоткові.

Аналогічні функції в Групі світового банку виконують Міжнародна фінансова корпорація (МФК) і Багатостороннє агентство інвестиційних гарантій (БАІГ). В той же час, вони мають свою специфіку. Зокрема, МФК що була створена в 1956 році, основним статутним завданням, яке було на неї покладено полягало в прямому фінансуванні проектів приватного сектора і надання йому консультативної допомоги. Членами МФК є 170 країн. Особливістю надання кредитів

фінансовою корпорацією є диференціація відсоткових ставок кредитів залежно від країни і проектів. Період оплати складає 3-15 років.

БАІГ – наймолодша структура групи Світового Банку. Вона була створена в 1988 році. Основним її завданням є сприяння інвестиційної діяльності в країнах , що розвивається шляхом надання гарантії через страхове забезпечення інвестицій від не комерційних ризиків. До них відноситься експропріація, націоналізація, військові дії тощо. Крім того БАІГ надає консультативні послуги країнам, що розвиваються на предмет залучення інвестицій з приватного сектора.

4. Роль регіональних валютно-фінансових і кредитних організацій

Останніми роками помітними стали зусилля регіональних банків розвитку, які почали становити більш серйозну конкуренцію групі Світового банку. До них слід віднести в першу чергу наступні:

- Азіатський банк розвитку (заснований у 1965 році в Манілі);
- Африканський банк розвитку (функціонує з 1960 року, штаб-квартира у Вашингтоні);
- Ісламський банк розвитку (м. Дідза, Саудівська Аравія).
- Декілька його кредитно-фінансових інститутів здійснюють операції в ЄС. Серед них:
  - Європейський Інвестиційний банк (1958рік, штаб-квартира в Люксембурзі).
  - Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР).
  - Банк міжнародних розрахунків (БМР, 1930рік, Базель).

Наприклад, Азіатський банк розвитку надає приблизно одну третину кредитів на пільгових умовах. Африканський банк розвитку виділяє ресурси на розвиток країн цього континенту, сприяє їм у наданні експертних послуг і підготовці кадрів. Міжамериканський банк розвитку направляє інвестиції на енергетику, сільське господарство, риболовство.

З квітня 1991 року розпочав роботу ЄБРР. Сьогодні він є крупним європейським кредитним інститутом. Банк надає кредити на більш вигідних умовах порівняно із звичайним комерційним банком. В той же час маючи статус комерційної установи ЄБРРР в основу своєї діяльності ставить основний мотив – отримання прибутку. Відповідно і ціна його кредитів є вищою за аналогічні кредити, які надаються МФР або світовим банком. Основне завдання ЄБРР – фінансування малого і середнього бізнесу в країнах Центральної і Східної Європи, а також країнам Співдружності Незалежних Держав (СНД) Банк здійснює інвестиції переважно в приватний сектор. На відміну від Світового банку, який може дати позичку уряду і перерахувати кошти на рахунок національного банку, ЄБРР працює виключно з конкретними самоокупними проектами. Мінімальний кредит становить 6 мільйонів доларів.

Надаючи кредит, банк керується трьома основними умовами:

- окупність проекту, причому в твердо конвертованій валюті;
- інвестиційні переваги приватного сектора;
- фінансування не більше ніж 35% вартості проекту.

Однією з характерних особливостей функціонування Банку, є його екологічна направленість З цією метою ним проводяться ретельні моніторинги проектів на екологічну безпеку, супровід проектів на предмет контролю за природоохоронними показниками.

В межах своєї стратегічної спрямованості – допомоги країнам, що трансформують свою соціально-економічну і політичну систему, Банк має виключно важливе значення для України. На даний час він є одним з найпотужніших інвесторів на Україні. Загальна сума коштів, вкладених Банком під проекти в економіку України перевищує 600 млн. доларів. До прикладу, важливою є його участь в Фонді Чорнобильського покриття, добудови двох енергоблоків на Рівненській на Хмельницькій АЗС. Прикладом ефективної

співпраці ЄБРР з Україною може бути кондитерська компанія "Світоч", яка отримала кредит на модернізацію виробничих ліній, компанія "Олейна" отримала кредит під реконструкцією технологічного обладнання, спільний проект будівництва заводу по виробництву стартерних батарей з АТ "Луганські акумулятори" (внесок банку 10 млн. доларів), відкриття кредитної лінії Україні з метою розвитку малих та середніх підприємств (100 млн. ЕКЮ), кредит АТ "Укррічфлот" для будівництва п'яти суховантажів класу "ріка – море" (32 млн. ЕКЮ). Активізувалася діяльність ЄБРР з приводу розвитку АПК України. Зокрема, Банк приймає участь в експортній оцінці та фінансуванні самоокупних програм "Цукор", "М'ясо", "Вода", суть яких полягає в налагоджені комплексного виробництва кінцевої продовольчої продукції.

У межах Європейського Союзу створені й діють **фонди розвитку і структурні фонди.** Вони надають в основному позички і пільгові довгострокові кредити під низькі відсотки країнам, що розвиваються, які асоційовані з ЄС, на розвиток сільського господарства країн–членів ЄС, фінансування програм, які направлені на ліквідацію регіональних диспропорцій в країнах – членах об'єднання.

Під час розподілу ресурсів мають місце гострі суперечності, обумовлені зокрема бажанням кожної країни, яка має відсталі регіони, отримати якнайбільше ресурсів із структурних фондів. Значні суми для розвитку відсталих регіонів отримали Греція, Іспанія, Португалія, Ірландія. Вказані суперечності загострилися після прийняття в члени ЄС ряду країн Центрально-Східної Європи.

Рекомендована література:

Міжнародні економічні відносини. (Сучасні міжнародні економічні відносини). – К.: Либідь, 1992.

Финансовая организация и деятельность Международного валютного фонда. – Вашингтон, 1994.

Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. В.Е. Рыбалкина. – М., 1998.

Международные валютно-кредитные и финансовые отношения /Под ред. Л.И. Красавиной. – М.: Финансы и статистика, 1994.

Пебро М. Международные экономические и финансовые отношения. – М.: Прогресс-Универс, 1994.

Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. – М.: Прогресс-Универс, 1992.

Носкова И.Я., Максимова Л.Н. Международные экономические отношения. – М.: ЮНИТИ, 1995.

Управление внешнеэкономической деятельностью: Учебное пособие /Под ред. проф. А.И.Кредисова. – К.: Феникс, 1996.

Долан Эдвин Дж. Деньги, банки и денежно-кредитная политика. – Санкт-Петербург, 1994.

Мировая экономика/ Под ред. И.П. Николаевой. 2-е изд., перераб., и доп. – М.: ЮНИТИ, 2000.

Світова економіка:/ Керівник авторів А.С. Філіпенко. - Підручник для вищих навчальних закладів. – Київ: Либідь, 2000.

Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.В. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. – Київ: Знання – Прес, 2002.

Пузакова Е. П. Международные экономические отношения. – Ростов-на-Дону: Изд. центр «МарТ», 2000.

Мировая экономика, экономика зарубежных стран: Учебник. /Под ред. проф. В.П. Колесова и проф. М.Н. Осьмовой. – Москва: Флинта, 2000.

Тема XIII.
Міжнародні товарні ринки та організація їх діяльності

Основне

Важливе місце на світовому ринку товарів і послуг займають нині товарні біржі, аукціони, торги, ярмарки і виставки. Через них на сьогодні реалізується до однієї третини всього об'єму експортних поставок товарів і послуг. Особливо замітний ріст числа ярмарок і виставок, розширення площ, які вони займають, збільшення номенклатури товарів, які на них виставляються. Все це, цілком закономірно, виявляє підвищений інтерес суб'єктів міжнародних економічних відносин в тому числі транснаціональних корпорацій, держав до вказаних ринкових форм. Вище наведене зумовило виділити питання пов'язані з функціонуванням бірж, аукціонів, ярмарок, торгів і виставок в окрему тему.

Після її опрацювання ви:

- будете чітко знати що таке товарна біржа, аукціон, торги, ярмарки і виставки, їх організаційні структури і технологія функціонування;
- оволодієте базовими знаннями які дадуть вам можливість:
  а) проводити біржові оборудки на товарних біржах;
  б) приймати участь в організації і проведенні аукціонів, торгів і ярмарок;
  в) здійснювати аналіз операцій, які проводяться на товарних ринках.

План

1. Міжнародні товарні біржі.
2. Міжнародні товарні аукціони.
3. Міжнародні ярмарки, торги і виставки.

1. Міжнародні товарні біржі

Товарна біржа – це постійно діючий ринок масових, якісно рівноцінних товарів, на які купівля-продаж здійснюється крупними партіями без їх пред'явлення. На товарних біржах продаються так звані біржові товари, які в масовій кількості однорідні. Біржові товари продаються і купуються за їх якісними характеристиками або за зразками. Тому технічні товари в яких відбувається постійна зміна моделей, якісних характеристик на біржі відсутні.

Перша товарна біржа (хлібна) виникла в Амстердамі у XVII столітті. В наш час через товарні біржі реалізуються 15-20% загального об'єму товарного експорту. Характерною рисою товарних бірж є те, що вони сьогодні знаходяться під впливом великих транснаціональних корпорацій (ТНК). Тому ціни на них в значній мірі відображають не вільну гру попиту і пропозиції, а диктуються монополістами.

Найбільші товарні біржі на світовому ринку:

- «Чикаго Борд оф Трейд» – оборот близько 500 мільярдів доларів на рік. Основні товари: золото, срібло, зернові, сік, боби; концентрує близько третини всієї біржової торгівлі США.
- «Чикаго Меркенталь» – обороти 250 мільярдів доларів Основні товари: свинні тушки, жива худоба, картопля, яйця; концентрує близько 20% всієї біржової торгівлі США.
- «Нью-Йоркські біржі» – оборот більше 260 мільярдів доларів. Основні товари: кава, цукор, вовна, дорогоцінні метали, картопля, бавовна, апельсиновий сік; охоплюють 20% всієї біржової торгівлі США.
- «Лондонська товарна біржа» – оборот близько 100 мільярдів доларів. Основні товари: цукор, какао, кава, каучук, вовна. Охоплює три четверті всіх біржових оборудук країни.

Необхідно виділити три важливі аспекти діяльності біржі:

- **юридична;**

- **організаційна;**
- **економічна.**

Суть **юридичного боку** діяльності біржі полягає в тому, що вони, як правило, - **акціонерні компанії**. Торгові операції на таких біржах здійснюють лише їх члени (закриті біржі). Причому члени акціонерної товарної біржі не отримують дивідендів. Разом з тим в практиці розвитку біржової діяльності мали місце і державні біржі.

Іншою організаційною формою міжнародної товарної біржі є **публічна.** Суть її полягає в тому, що в торгах можуть приймати участь всі бажаючі фізичні і юридичні особи.

Організаційний бік товарної біржі полягає в тому, що це торгове місце з особливим типом функціонування, що дозволяє зводити покупця і продавця або безпосередньо один з одним (публічна біржа), або через посередників (закрита біржа, з допомогою брокерів, дилерів, маклерів).

Види операцій на МТБ:

1. Торгівля реальним товаром (СПОТ) передбачає два варіанти:

- оборудка СПОТ з терміновою поставкою товарів. Це означає, що товар покупцю буде поставлений протягом 15 днів;
- форвардна оборудка з поставкою товарів в майбутньому означає, що товар буде поставлений покупцю протягом трьох років після здійснення купівлі-продажу.

2. Ф'ючерсні контракти – це договори на фінансовий капітал. При цьому покупця і продавця цікавить не сам товар, а можливість отримати різницю в його вартості через певний термін. Перетворення товарної біржі з ринку товарів у ринок прав на товар, з ринку реального товару в ринок фіктивного капіталу – це невід'ємна частина процесу зміцнення позиції фінансового капіталу.

Хеджування – це один з розповсюджених методів торгівлі на біржі реальним товаром, який передбачає страхування операцій з метою уникнути або мінімізувати втрати від зміни цін.

Економічний аспект діяльності товарної біржі, виявляється в тому, що – це крупно оптовий товарний ринок і одночасно тонкий інструмент реального ринкового ціноутворення.

2. Міжнародні товарні аукціони

Міжнародні товарні аукціони – це спеціально організовані, періодично діючі в певних місцях ринки. На них шляхом публічних торгів по черзі відбувається продаж попередньо оглянутих покупцем аукціонних товарів, які переходять до того власника, який запропонував за них найвищу ціну. До аукціонних товарів відносяться хутра, чай, тютюн, фрукти, риба, антикварні та художні вироби, дорогоцінності, предмети розкоші. Форми аукціонів:

- працюють на пониження цін;
- працюють на підвищення цін.

Найбільші аукціонні центри:

- по вовні – Лондон, Ліверпуль, Сідней, Антверпен;
- по хутру – Санкт-Петербург, Лондон, Нью-Йорк, Монреаль;
- по чаю – Лондон, Амстердам, Калькутта, Коломбо;
- по пряностях та художніх виробах – Лондон, Амстердам.

А.) Практика проведення аукціонів.

Періодичність проведення аукціонів залежить від специфіки товару. Вони проводяться від одного до двох разів на тиждень (чай), до декількох на рік (хутро).

Частіше всього проведенням аукціонів займаються спеціалізовані фірми.

Б.) Техніка операцій на аукціонах:

- підготовка аукціону;
- огляд товару.

В.) Аукціонний торг:

- гласним методом (покупці відкрито називають свою ціну на товар);
- німим способом (купці подають умовний сигнал);
- автоматизовані аукціони (пропозиції покупців висвічуються на спеціальному табло);

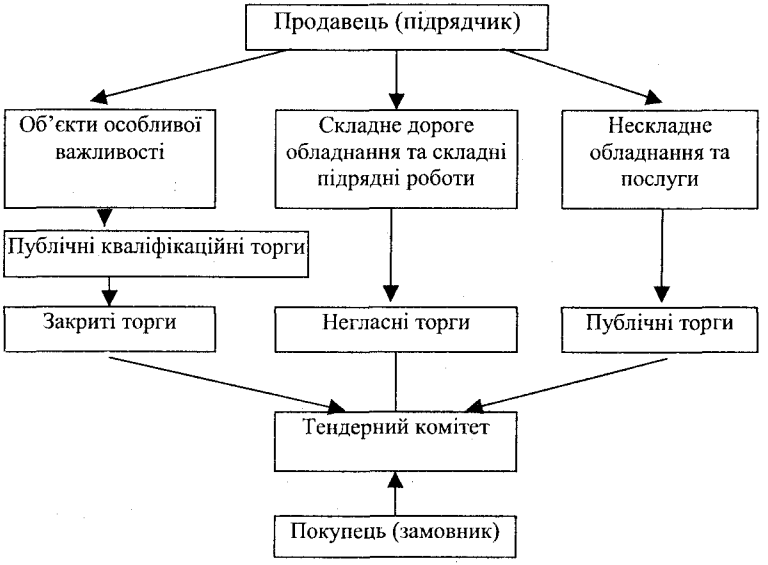
♦ зняття товару з аукціонних торгів.

Г.) Оформлення акту купівлі-продажу.

3. Міжнародні ярмарки, торги і виставки

У практиці сучасної міжнародної торгівлі торги займають особливе місце. **Це змагальний, безпосередньо-конкуруючий спосіб купівлі й продажу товарів або надання підрядів на виконання окремих робіт на певних умовах**. До торгів часто звертаються державні інститути, муніципальні органи та приватні фірми у випадках будівництва залізниць, портових, іригаційних, комунальних споруд, промислових підприємств, закупівель матеріалів, устаткування, сировини, продовольства. Використання такої форми торгівлі обумовлено тим, що державні й муніципальні органи, систематично не займаючись регулярними комерційними операціями, не маючи для цього відповідного комерційного апарату, через торги концентрують значну кількість конкуруючих фірм в одному місці. Види міжнародних торгів показані в запропонованій схемі (див. схему).

Види міжнародних торгів



Фірми, що бажають брати участь у торгах, як правило, дають заставку 1–3% вартості проекту. З метою маневру організатори торгів встановлюють досить складну процедуру, пов'язану з багатьма формальностями, додатковими умовами і ін. Це робиться для того, щоб заздалегідь відхилити невигідні пропозиції. Торги бувають **публічні й негласні**. У першому випадку в торгах можуть брати участь усі бажаючі фірми й організації. В іншому (негласні торги) – залучаються окремі фірми, як правило, найбільш надійні, солідні, які запрошуються на торги їх організаторами.

Організація торгів

Оголошення про торги (1–2 місяці до їх початку).

Розсилка – в торгові палати, консульства, торгові центри відповідних рекламних матеріалів, у яких повідомляють про торги.

Умови проведення торгів вміщуються в так званому тендері.

У ході торгів, якщо виявиться дві або більше однакових пропозицій, організатори торгів можуть використовувати аукціон. Якщо і це не дасть результату, питання вирішується через жеребкування. Організатори торгів не зобов'язані обґрунтовувати свою відмову від того чи іншого проекту, пропозиції.

Ярмарки і виставки

Ярмарок – це періодичний ринок, де зустрічається покупець і продавець. Вони поділяються на місцеві, національні й міжнародні. За характером виставлених експонатів бувають універсальні й спеціалізовані.

Виставка – це публічна демонстрація досягнень у певній галузі економіки, науки, культури. В основному торгово-промислові виставки організовуються з метою реклами товарів і послуг.

Значення ярмарків і виставок

У наш час характерним є ріст кількості всіляких ярмарків і виставок. Часто держави фінансують організацію ярмарок і виставок товарів національного виробництва за кордоном.

Ярмарок набуває дедалі більшого значення в міжнародних економічних відносинах.

До великих міжнародних ярмарків відносяться постійно діючі торгові ярмарки в Нью-Йорку, Монреалі, Чикаго, Франкфурті-на-Майні, Мілані, Палермо, Парижі, Ліоні, Бордо, Марселі, Токіо. У країнах Східної Європи виділяються ярмарки в Брно, Пловдиві, Загребі, Бєлграді.

Організація міжнародних ярмарок і виставок

Організаторами торгових ярмарок і виставок є торгові палати, асоціації і федерації торговців і промисловців, державних і муніципальних організацій, рідше приватних підприємств. Організатори виставки створюють ярмаркові комітети або управління ярмарків, які й здійснюють усю роботу по його (їх) організації. Сюди входять:

- розробка положення про ярмарок і право участі в ньому;
- будівництво павільйонів;
- організація роботи по залученню учасників;
- підготовка готелів, ресторанів і кафе;
- забезпечення через державні органи імпортних квот і валюти для учасників;
- відпрацювання правил митного догляду для ярмаркових вантажів;
- надання для потреб ярмарку транспорту, реклами і ін.;
- організація бюро перекладів;
- робота по організації відпочинку учасників виставки і офіційних делегацій.

Рекомендована література:

Управление внешнеэкономической деятельностью: Учебное пособие /Под ред. проф. А.И.Кредисова. – К.: Феникс, 1996.

Иващенко А.А. Товарная биржа. – М.: Международные отношения, 1991.

Мусатов В.Т. США: биржа и экономика. – М., 1991.

Мясоедов С.П. Международные товарные биржи. – М., 1994.

Мясоедов С.П. Биржа в конце 80-х годов. – М., 1990.

Румянцев А.П., Румянцева Н.С. Международная экономика. – Киев, 1999.

Світова економіка:/ Керівник авторів А.С. Філіпенко. – Підручник для вищих навчальних закладів. – Київ: Либідь, 2000.

Сергеев П.В. Мировая экономика: Учебное пособие.–М.: – Юриспруденция, 1999.

Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.В. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. – Київ: Знання – Прес, 2002.

Пузакова Е. П. Международные экономические отношения. – Ростов-на-Дону: Изд. центр «МарТ», 2000.

Мировая экономика, экономика зарубежных стран: Учебник. /Под ред. проф. В.П. Колесова и проф. М.Н. Осьмовой. – Москва: Флинта, 2000.

Тема XIV
Проблеми і перспективи створення і функціонування спеціальних економічних територій

Основне

В структурі міжнародних економічних відносин як і у розвитку окремих територій і національних економік в цілому помітне місце займають спеціальні економічні території (СЕТ), які в сучасній літературі іменуються ще як вільні економічні зони (ВЕЗ). СЕТ являє собою самостійні територіально-географічні анклави відособлені від економічного простору країни спеціальним правовим режимом. Вони покликані вирішувати специфічні проблеми території на якій вони розташовані, регіону, держави в цілому. Практика їх успішного застосування мала місце як в розвинених так і в середньо-і слабо розвинених регіонах і країнах.

Після вивчення матеріалів цієї теми ви:

- будете знати що таке спеціальні економічні території;
- які основні завдання на них покладаються;
- ви будете знати, що собою представляє сприятливе інвестиційне середовище і механізм регулювання стимулів в СЕТ;
- отримаєте інформацію стосовно-валютно-фінансового механізму СЕТ та базові засади на яких він формується;
- крім того ви будете знати, яке місце в процесі функціонування СЕТ займає митна служба, планування, інституту оренди тощо;
- отримаєте інформацію про світову практику вирішення соціальних проблем завдяки функціонування СЕТ.

План

1. Суть і цілі формування спеціальних економічних територій .
2. Типи СЕТ.
3. Механізм регулювання стимулів.
4. Валютно-фінансовий механізм СЕТ.
5. Інші елементи механізму регулювання внутрішніх і зовнішніх відносин.
6. Світова практика вирішення соціальних проблем з допомогою СЕТ та її використання в Україні.

1. Суть і цілі формування спеціальних економічних територій

Історія зафіксувала, що початок формування СЕТ бере з часів фінікійців, коли країни, стимулюючи розвиток зовнішньої торгівлі, впроваджували на окремих територіях митні і податкові пільги. Вперше на відносно великій території, зокрема в масштабах міста, СЕТ була відкрита у 1547 році на всій території італійського міста Ліворно, яке було оголошене містом вільної торгівлі. Що таке спеціальна економічна територія, або як їх ще називають вільні економічні зони? Оскільки це, головним чином, економічна категорія, на нашу думку, СЕТ **є сукупність економічних відносин між органами державної влади і відповідних їм структур територіального самоврядування, з одного боку, і господарюючими суб'єктами, з другого, закріплених у спеціальному правовому режимі і порядкові застосування і дії законодавства з приводу реалізації спеціальних загальнодержавних і регіональних інтересів.** Спеціальний характер згаданих економічних інтересів конкретизується у визначенні природи соціально–економічного об'єкта, мети його створення.

Які ж основні завдання покладаються на СЕТ?

По-перше, формування сприятливого інвестиційного клімату для іноземного та вітчизняного капіталу шляхом встановлення пільгових, правових, митних, валютно–фінан-

сових, податкових і інших умов економічної діяльності зарубіжних і вітчизняних юридичних і фізичних осіб.

По-друге, стосовно країн з перехідною економікою, виконувати роль своєрідної лабораторії, у якій можна відпрацьовувати нові для національної економіки моделі ринкових методів господарювання з наступною їх адаптацією і використанням у інших регіонах та загалом у національній економіці.

По-третє, спеціальні економічні території виконують роль сполучної ланки між національною економікою країни – розміщення СЕТ і світовою економікою через більш динамічний розвиток соціально-економічних, технологічних, організаційних зв'язків, більш широке інформаційне забезпечення про функціонування світового ринку.

По-четверте, абсолютно очевидно, що однією з найбільш складних проблем переходу до ринку країн з перехідною економікою є кадрова проблема. Особливо це стосується кадрів управлінської ланки. Якщо враховувати, що професійного досвіду управління в ринковому середовищі в країнах з перехідною економікою практично немає, його, зрозуміло, потрібно імпортувати. Більше того, імпорт сучасних менеджерів на всіх рівнях господарської діяльності повинен стати більш актуальним, ніж імпорт технологій. В зв'язку з цим СЕТ повинна відігравати винятково важливу роль.

По-п'яте, вирішувати певні соціально-економічні проблеми окремих територій, таких, як зайнятості, життєвого рівня, екології тощо.

2. Типи СЕТ

Згідно з підрахунками експертів Центру ООН транснаціональних корпорацій в світі існує принаймні тридцять різних термінів, які використовуються з метою охарактеризувати те, що загалом відомо як спеціальні економічні території. Водночас функціональний аналіз СЕТ в різних регіонах світового господарства дає підстави зробити узагальнюючий висновок про те, що необхідно розрізняти, в

крайньому випадку, два концептуальних підходи до формування спеціальних економічних територій.

Перший – СЕТ як окремі території, на яких діє особливий режим господарювання. В економічній літературі такий підхід називають **територіальним.**

Другий – спеціальний режим для фірми, або фірм, які розташовані на будь-якій території держави. В економічній літературі такий підхід називають **режимним**.

У світовій практиці дістали широке застосування обидва принципи формування СЕТ. За деякими оцінками їх нараховується понад 2000 одиниць, в тому числі в країнах, які розвиваються - понад 300. Серед розвинених країн найбільшу кількість СЕТ мають США – близько 200. Це СЕТ в районі Нью - Йорка, Бостона, Чикаго та ін.

Однак, незважаючи на досить велику кількість в світовій економіці функціонуючих СЕТ, вони займають досить скромне місце у залученні іноземних інвестицій в національну економіку. Згідно з підрахунками економістів, цей показник не перевищує 1% загального обсягу міжнародного руху капіталів.

Серед колишніх соціалістичних країн лідером у формуванні спеціальних економічних територій є Китай. Сьогодні різні варіанти СЕТ функціонують в Болгарії, Польщі, Румунії, Угорщині, Югославії.

Серед найбільш поширених форм спеціальних економічних територій, які функціонують в різних країнах, можна виділити такі:

- **безмитні зони**, які розташовуються, як правило, в місцях перетинання міжнародних транскордонних систем;
- **експортні промислові** зони, які орієнтовані, головним чином, на зовнішньо-економічні зв'язки;
- **парки технологічного розвитку**, які формуються на наявному в країні науково-технологічному потенціалі з активним залученням іноземного капіталу, «ноу-хау», а також зарубіжного управ-лінського, комерційного або маркетингового досвіду;

- **території страхових і банківських послуг**, які виконують винятково важливі функції в економічній діяльності.

Перераховані та неперераховані СЕТ в чистому варіанті практично не зустрічаються. Як правило, за своєю суттю це **комплексні зони,** діяльність яких здійснюється в декількох напрямках. Це забезпечує додаткові гарантії більш високого рівня стабільності їх функціонування.

3. Механізм регулювання стимулів

Пріоритетами, при всій багатоваріантності цілей СЕТ, є **зовнішні зносини**. Адже, засади їх досягнення зводяться, головним чином, до залучення іноземного капіталу, отримання новітніх технологій та сучасного управлінського досвіду. Тому значна частина проблем оптимізації цих зносин стосується можливих безпосередніх учасників зональних проектів – **іноземних інвесторів.** У першу чергу це стосується країн, які не відносяться до групи розвинених.

Враховуючи те, що в кінцевому рахунку саме інвестор визначає успіх чи неуспіх зонального проекту, проблемою СЕТ є відпрацювання ефективного механізму стимулів, здатного зацікавити фізичних і юридичних осіб в інвестуванні економічної діяльності.

Дослідження показали, що потенційні інвестори, оцінюючи можливості капіталовкладень, основну увагу приділяють:

- **по-перше**, політичній ситуації в країні партнера, наявності консенсусу між більшістю населення та керівництвом державою;
- **по-друге**, рівневі правової захищеності капіталів;
- **по-третє**, забезпеченню виробничою та соціальною інфраструктурою;
- **по-четверте**, професійному рівню кадрів.

Вказані проблеми в значній мірі вирішуються на макрорівні. Цілком зрозуміло, що їх вирішення чи невирішення значною мірою впливає на ефективність господарської пол-

ітики на мікрорівні, умов і можливостей розв'язання питань як стратегічного, так і тактичного характеру, які є прерогативою саме цього управлінського рівня. Оскільки механізм функціонування економіки в СЕТ базується, як уже було сказано, на значно вищому рівні автономії, порівняно з іншими адміністративними територіями, то це означає, що механізм регулювання зовнішніх і внутрішніх зносин значною мірою замикається на мікрорівні. Це стосується найскладнішої проблеми - системи стимулювання іноземних інвестицій.

В інтересах залучення іноземних інвесторів до реалізації зональних проектів необхідно вжити ряд заходів. Їх мета - створити більш привабливе середовище для функціонування іноземного капіталу в регіоні порівняно з іншими територіями. До таких заходів слід віднести:

- пільговий режим оподаткування прибутку залежно від сфери вкладання капіталу;
- звільнення (повне або часткове) на певний термін іноземного інвестора від митних податків;
- звільнення інвестора від податків на переведення за кордон зароблені конвертованої валюти;
- гарантії конверсії частини прибутку, який отримує інвестор в національній валюті, в іноземну валюту по курсу банку зони;
- гарантування прав надання землі на більш вигідних орендних умовах, порівняно з іншими територіями;
- спрощене митне регулювання і процедури виїзду та в'їзду;
- формування дійової системи підготовки кваліфікованої робочої сили для потреб СЕТ;
- формування механізму найму робочої сили, при якому підприємець мав би право вільно встановлювати величину заробітної плата, умов праці і цін, які б забезпечували йому успішне ведення справ в умовах ринкової конкуренції;
- систему стимулів, які дозволяють підприємцям, що працюють в зоні, вільно освоювати внутрішній ринок;

- гарантії від експропріації без відповідної компенсації та іншого політичного і неполітичного ризику;
- можливість пільгового фінансування з боку відповідних вітчизняних банківських структур.

Здійснення перерахованих заходів, безперечно, створить в СЕТ сприятливий клімат для іноземних інвестицій, який, в свою чергу, стане каталізатором переходу до ринкового господарства, виконає функції інтегратора між національною і світовою економікою.

4. Валютно-фінансовий механізм СЕТ

Серед перерахованих заходів, які безпосередньо направлені на стимулювання потенційного інвестора, виділяється своєю важливістю блок валютно-фінансових проблем. Від того як у зоні будуть організовані грошовий обіг і безготівкові розрахунки, залежить значною мірою можливість успішного здійснення інших згаданих заходів. Валютно-фінансовий механізм СЕТ може формуватися на таких засадах:

а) вільно конвертованої іноземної валюти;
б) національної валюти;
в) бівалютної системи – національної і вільно конвертованої валюти та національної і спеціальної "зональної" валюти.

Перший варіант. Іноземна вільно конвертована валюта як основа функціонування грошово-кредитної системи СЕТ нерідко використовується у світовій практиці. Як правило, це стосується невеликих за територією експортних зон. Перевага даного варіанту полягає в тому, що СЕТ швидко інтегрується у світові економічні структури. У той же час відсутність такої валюти значно ускладнює репатріацію доходу і вилучення капіталу у випадку зниження ефективності його функціонування. Разом з тим, з одного боку, будь-які обмеження на репатріацію прибутку не повинні мати місце, оскільки при наявності заінтересованості у вкладанні капіталу в економічну діяльність СЕТ вони взагалі втрача-

ють сенс. З другого ж боку, в умовах обмежень по репатріації прибутку і капіталу можуть виникнути обставини, коли вказані проблеми можуть виступити серйозними, а то й вирішальними факторами можливого інвестування. Таким чином, підривається основний принцип ринку – приватна економічна заінтересованість інвестора. Крім того, обмін валюти на основі існуючих можливостей (навіть, якщо буде мати місце спрощений процедурний його варіант) виступатиме стримуючим фактором для інвестування капіталу у виробництво товарів і послуг, які не забезпечують необхідної кількості вільно конвертованої іноземної валюти.

Негативними соціально-економічними наслідками функціонування іноземної конвертованої валюти як основи грошово-кредитної системи СЕТ будуть:

- по-перше, дезінтеграційні процеси, які неминуче розвиватимуться між зональною та національною економікою;
- по-друге, використання іноземної вільно конвертованої валюти може призвести до експорту в зону інфляції з країн-експортерів капіталу .

Другий варіант. Використання національної валюти як основи грошової системи СЕТ в принципі можливе. Однак потрібно мати на увазі, що це пов'язано з багатьма можливими наслідками, котрі не піддаються прогнозуванню на рівні СЕТ. Зокрема проблематичним, а то і просто неможливим буде відособлення грошового обігу СЕТ від грошового обігу країни, що автоматично переносить на перший всі «проблемні ситуації» і ускладнення, які виникають у системі другого. Особливо це стосується сучасних інфляційних процесів, які зокрема характеризують економіку України. Крім того, взята за основу грошово-кредитної системи СЕТ національна валюта стане суттєвою перешкодою на шляху інтегрування регіону у світові економічні структури. Аналіз даного варіанту показує, що єдиним вагомим позитивним моментом використання як основи грошової системи національної валюти є можливість прискореного інтеграційного процесу між зональною і національною економікою. Але по-

треба в ньому виникне лише в тому випадку, якщо відповідні інтеграційні процеси будуть мати місце між зональною економікою і світовими економічними структурами, що, як уже зазначалося, національна валюта забезпечити на належному рівні поки що не в змозі.

Третій варіант. Формування фінансово-кредитної системи СЕТ на біваліотній основі. Насамперед проаналізуємо цю основу, яка формується за схемою поєднання національної валюти і спеціальної «зональної валюти». Основна складність аналізу можливої організації біваліотної зональної грошово-кредитної системи з використанням спеціальної «зональної валюти» полягає в тому, що аналогів світова практика не має. Щоправда, за таким принципом функціонує грошовий обіг у Європейському співтоваристві, де, крім національних валют, в обігові використовується екю.

Цілком зрозуміло, що впровадження двох паралельно функціонуючих валют вимагає формування відповідної зональної ринкової інфраструктури. Зокрема - це організація акціонерного центрального банку і комерційних банків зони, фондової біржі для забезпечення обігу цінних паперів, встановлення державних гарантій зональної валюти, зокрема через випуск національним банком України цінних паперів і передачі їх Центральному банку зони. Крім того, в спеціальній СЕТ необхідно сформувати відповідні структури, які б вивчали курси валюти на світовому ринку, індекси світових цін і ін.

Переваги біваліотної системи за схемою використання національної валюти і вільно конвертованої «зональної» валюти перед системою, сформованою за схемою - національна валюта і спеціальна «зональна» не викликає сумніву, оскільки вона:

- по-перше, викличе зростання інтересу іноземних інвесторів до капіталовкладень в економіку зони, що призведе до збільшення припливу валюти в зональні банки;
- по-друге, формуватиме основу паритетних відносин з іноземними фірмами, що зніме перепони для екс-

портно-імпортних операцій, організації капіталовкладень тощо;

- по-третє, забезпечуватиме генерування умов збалансованості в зоні товарного ринку;
- по-четверте, передбачає значний рівень відкритості і спрямованості зони на інтеграцію з національним ринком. В зв'язку з цим, вирішення проблеми дефіцитності ресурсів у зоні позитивно впливатиме на загальну ситуацію в державі.

Разом з тим, теоретичний аналіз показує, що існування двох валют – спеціальної конвертованої «зональної» і національної має ряд недоліків. Головним з них є те, що паралельне функціонування двох валют з різним «забезпеченням» буде основою для формування валютного чорного ринку з усіма наслідками, які з цього випливають. Зокрема – це небезпека обезцінення національної валюти по відношенню до «зональної», товарна і валютна спекуляція, яка зумовлюється існуванням відмінностей в рівнях цін і коливанням курсів обох валют.

Значно менше проблем виникає, якщо поряд з національною валютою в СЕТ використовується іноземна вільно конвертована валюта. Цим значно спрощується вирішення проблеми збалансованості платіжного і розрахункового балансу СЕТ. Річ у тому, що збалансованість залежить від двох основних чинників – емісії валюти (якщо це спеціальна валюта СЕТ) та обсягу поставлених на зовнішній ринок товарів та послуг. У свою чергу, емісія національної грошової одиниці СЕТ повинна забезпечуватися відповідними державними резервами, що значно ускладнить формування і функціонування зонального грошово-кредитного механізму. Ця проблема відпадає, якщо функцію зональної валюти буде виконувати одна з іноземних вільно конвертованих валют.

Отже, аналіз валютних проблем СЕТ дозволяє зробити такі узагальнення:

- оптимальним варіантом в нинішніх умовах України під час формування валютно-кредитної системи СЕТ зон

є формула паралельного обігу національної і однієї з іноземних вільно конвертованих валют, пов'язаних між собою системою валютних аукціонів. Причому сфера обігу іноземної вільно конвертованої валюти визначається в кожному конкретно взятому випадку і залежить від багатьох факторів. У процесі розвитку валютно-кредитної системи СЕТ можливий варіант відособлення національної валюти, що знаходиться в обігу, і прив'язування її курсу до корзини зарубіжних валют з випереджаючою конвертованістю;

- впровадження двох паралельно функціонуючих валют передбачає формування відповідного інфраструктурного забезпечення їх обігу. Зокрема це стосується організації відповідної банківської системи, фондової біржі, організації відповідних служб, які б здійснювали аналіз та оперативне стеження за курсами валют і ризиками, індексами світових цін і ін.;
- введення спеціальної зональної конвертованої валюти в обіг актуалізує проблему збалансованості платіжного і розрахункового балансу СЕТ. Ця проблема повинна вирішуватися шляхом обгрунтованої емісії спеціальної зональної валюти як в готівковому, так і в безготівковому обороті, експортом товарів і послуг, встановленням плаваючого курсу зональної валюти по відношенню до іноземних валют.

5. Інші елементи механізму регулювання внутрішніх і зовнішніх відносин

Заслуговує на увагу аналіз проблем **митної служби** у СЕТ. Вона істотно відрізняється від інших сфер діяльності тим, що в найбільшій мірі залежить від розташування, розмірів, типу та інших параметрів, які характеризують ту чи іншу СЕТ. Зокрема організація митного режиму в точковій зоні істотно відрізняється від організації її в зоні, яка займає велику територію. Значні відмінності в митному обслуговуванні зон,

які знаходяться на державному кордоні, і тих, які розташовані в глибині території держави. Це стосується й відмінностей в технологічній направленості зон.

У цій ситуації основний урок, який можна винести з існуючої світової практики і який є спільним для митних процедур у всіх СЕТ, це, **по-перше**, те, що їх митним службам скрізь надаються значні повноваження по догляду товарів і документів, які переправляються із СЕТ або в СЕТ. Крім того, в практиці функціонування зональних структур нормальним явищем є обов'язковість інформування митних органів про всі товари, які вони одержують, безперешкодний допуск офіційних митних представників для догляду виробничих та складських приміщень, а також аналізу бухгалтерських облікових документів, забезпечення видачі будь-якої інформації на першу вимогу. **По-друге**, в умовах досить жорсткого митного режиму проходження товарів через митний контроль не повинен перевищувати 24 години. Така умова може бути дотримана у випадку, коли мають місце взаємозв'язки і взаємопорозуміння між митною службою, зональними управлінськими структурами і суб'єктами економічної діяльності. Оперативне проходження зональних експортно-імпортних вантажів через митну службу можливе в тому випадку, коли відповідний її підрозділ буде працювати винятково на СЕТ.

Однією з актуальних проблем формування та функціонування механізму регулювання внутрішніх та зовнішніх зносин СЕТ є формування системи **Планування**. Справа ускладнюється тим, що в Україні значного поширення набув вкрай радикальний погляд на управління національною економікою, який межує з анархізмом. Суть його полягає в тому, що вільний ринок синонімізується з нерегульованим ринком. Цей погляд і заснована на ньому практика поширюються і на управління СЕТ. У той же час цілком зрозуміло, що центральне Планування соціально-економічного розвитку території, розміщення СЕТ, особливо, коли справа стосується виробничих комплексних СЕТ, розташованих на великих

територіях, конче необхідне. Більше того, тільки достатньо сильна і ефективна Планово-координаційна структура зонального управління може забезпечити ефективне розв'язання складних регіональних соціально-економічних завдань. Основною функцією цього структурного підрозділу зонального управління є формування та підтримання через ринкові механізми ринкового середовища.

Важливим регулюючим впливом зонального управління і стимулюючим фактором для іноземного інвестора виступають **оренда і орендна плата.** В умовах реалізації зонального проекту концептуальним підходом до формування орендної політики в регіоні є використання орендної плати як однієї з форм субсидій. Особливо це стосується початкового етапу функціонування СЕТ. З часом, залежно від економічної ситуації, практики, що складається в конкуруючих СЕТ за рубежем та інфляційних процесів у країні, орендна плата може змінюватися з причини рейтингу СЕТ та загального економічного клімату. Але у всіх випадках вона не повинна сягати розміру, який стримував би фірми від ведення економічної діяльності в зоні. Крім того, як стимулюючий фактор орендна плата може вноситися в кінці року.

Становлячи частину національної економіки, СЕТ можуть ефективно функціонувати лише за умови радикальних змін у господарському механізмі всієї економіки. Що стосується заходів щодо стабілізації фінансової системи, тут слід виділити:

а) суворий контроль за грошовою емісією;

б) здійснення жорстких антиінфляційних програм;

в) прийняття ефективно діючої податкової системи.

Важливо і те, що спеціальні економічні території слід розглядати в загальному контексті переходу держави до відкритої економіки. У даному випадку зональні проекти є одним з напрямків вирішення цієї проблеми.

Підводячи підсумки, в першу чергу потрібно мати на увазі, що регулювання внутрішніх і зовнішніх зносин по своїй суті направлене, головним чином, на стимулювання зовнішніх інвестицій. У той же час пільги, які надаються

іноземним інвесторам, будуть дійовими за умови раціонального використання уже існуючих відносних переваг регіону. До них зокрема відносяться: зручне геоекономічне розташування території під зональний проект; спеціальні природно-кліматичні умови, кваліфікована і в той же час відносно дешева робоча сила і ін. Таким чином, зональна пільгова система направлена в основному на реалізацію тих переваг, які уже має регіон. У протилежному випадку дійовість системи регулювання, а отже і ефективність зонального проекту, буде мінімальною.

Необхідно відмітити й те, що спеціальну економічну територію слід розглядати як **один з інструментів державної економічної політики.** Нерозуміння або ігнорування цього в політико-пропагандистському аспекті призводить до прояву популістських висновків про «сепаратизм», «деструктивізм» у формуванні державності, про так зване «розтягування соборної України по регіонах».

6. Світова практика вирішення соціальних проблем з допомогою СЕТ та її використання в Україні

Світова наука і практика визнають, що найважливішими проблемами функціонування спеціальних економічних зон є соціальні. Не випадково вони неодноразово обговорювалися в парламентах. Прийняті спеціальні рішення і закони по спеціальній захищеності працюючих. Створено умови для нормального перебігу процесу відтворення трудових ресурсів і забезпечення інших соціальних гарантій. Про важливість соціальних проблем в СЕТ свідчить і те, що ними систематично займається Міжнародна організація праці.

Отже, слід констатувати, що у світовій практиці уже відпрацьовані певні правові, економічні та організаційні питання, з одного боку, соціальної захищеності трудящих, а з другого - зменшення впливу негативних факторів на їх життєдіяльність у спеціальних економічних територіях.

У той же час набута світова як позитивна, так і негативна практика вирішення соціальних питань у конкретних

умовах того чи іншого регіону нашої країни може бути застосована несповна. Це викликано не тільки відмінностями соціально-економічних механізмів нашої країни і тих країн, де функціонують СЕТ.

СЕТ різних країн мають свою специфіку соціальних проблем і підходи до їх вирішення, що становить цілісну сукупність факторів, серед яких існуюча політична система, традиції, культура тощо.

Усі згадані і незгадані фактори також необхідно брати до уваги, вивчаючи практику функціонування територій із спеціальним економічним статусом. Тому аналіз механізму вирішення основних соціальних проблем трудящих, зайнятих в СЕТ, потрібно робити не на базі однієї чи двох країн, а цілого їх ряду. Головним критерієм добору країн для аналізу є відмінність у рівні розвитку ринкових структур, економічному і науково-технічному потенціалах, територіальних і природно-кліматичних характеристиках тощо.

Перше явище, властиве для всіх країн, що мають СЕТ, і яке слід враховувати під час прогнозування соціальної ситуації в процесі створення і функціонування СЕТ на території України, – це слабкість профспілкового руху. Практично в усіх СЕТ країн з різним рівнем економічного розвитку впливовість профспілок дуже незначна. Незначний їх вплив і на розв'язання соціальних проблем. Соціальний захист трудящих у СЕТ переважно бере на себе виконавча влада.

Це явище не випадкове. Його поживним грунтом є забезпечення для трудящих спеціальних економічних територій більш високого життєвого рівня відносно тих працівників, які трудяться на решті території країни. Зазначимо, що власне диференціація в заробітній платі тим більша, чим вищий у СЕТ технологічний рівень виробництва, порівняно з технологічним рівнем всієї економіки країни. Коли до цього додати, що підприємства, розташовані в СЕТ, входять у структуру відповідних транснаціональних корпорацій, то стане зрозумілим, чому в їх працівників високий рівень заробітної плати.

Однак необхідно підкреслити, що, незважаючи на більш високу заробітну плату зайнятих в СЕТ, порівняно з підприємствами, які розташовані на території за межами СЕТ, її рівень значно нижчий, порівняно із середньою заробітною платою в розвинених країнах.

Годинна заробітна плата в СЕТ в країнах, що розвиваються, порівнянно із США і Японією

Країна	Електроніка	Текстиль і готовий одяг	В % до зарплати в цих галузях
Мексика (1980)	0,75	0,75	16,4
Сингапур (1980)	0,90	0,80	18,6
Корея (1980)	0,91	0,59	16,4
Гонконг (1980)	0,97	1,03	21,9
Малайзія (1980)	0,42	–	9,2
Маврикій (1981)	–	0,32	7,0
Філіппіни (1978)	0,30	0,17	5,1
Шрі - Ланка (1981)	-	0,12	2,6
Домініканська Республіка (1984)	0,50	0,50	10,9
Індія (1981)	–	0,20	4,4
Барбадос (1984)	1,15	1,05	24,1
Ямайка (1984)	–	0,26	5,7
Японія (1980)	5,97	3,96	86,7
США (1980)	6,96	4,57	100,0

Важливою проблемою, з якою неминуче зіткнеться будь-яка СЕТ, що формуватиметься на території України, є структура зайнятості працездатного населення. Практика СЕТ на території країн, що розвиваються, засвідчує, що вона залежить від багатьох факторів і передусім тих умов, які визначають напрямок спеціалізації. Ця ж практика показує, що галузями спеціалізації, наприклад, в експортно- промислових зонах стають електроніка, текстильна, деревообробна, харчова, хімічна і інші галузі економіки. У той же час одна з них виступає як структуроутворююча або структурно-визначальна. Ось як виглядає така структура в спеціальних економічних зонах ряду країн.

Структура зайнятості в експортно - промислових зонах окремих країн, що розвиваються

Країна	Продукція, що виробляється	
Мексика (1984)	Електроніка/ електрообладнання	54,3
	Транспортне обладнання	14,7
	Текстиль і одяг	10,0
	Меблі і дерев'яні вироби	3,1
	Іграшки і спорттовари	3,1
	Взуття і шкіряні вироби	2.0
	Інші види продукції і сервіс	12,8
Малайзія (1979)	Електроніка/ електрообладнання	74,5
	Текстиль і одяг	14,2
	Інструменти і оптика	3,7
	Гумові вироби	2,6
	Меблеві вироби і обладнання	1,8
	Інші види продукції і сервіс	5,8
Бразилія (1982)	Електроніка/ електрообладнання	40,1
	Меблі і дерев'яні вироби	10,2
	Транспортне обладнання	8,3
	Пластмасові вироби	6,8
	Текстиль і одяг	6,5
	Харчова продукція, напої	4,2
	Металеві вироби і обладнання	3,9
	Годинники	2,8
	Інші види продукції	14,8
Маврикій (1965)	Текстиль і одяг	86,8
	Меблі і дерев'яні вироби	2,6
	Ювелірні вироби	2,1
	Годинники	1,2
	Інші види продукції	7,5
Філіппіни (1980)	Текстиль і одяг	43,0
	Електроніка/ електрообладнання	13,3
	Транспортне обладнання	10,2

Країна	Продукція, що виробляється	
	Взуття і шкіряні вироби	8,3
	Пластмасові вироби	3,3
	Меблі і дерев'яні вироби	1,7
	Інші види продукції	19,8
Домініканська	Текстиль і одяг	61.3
Республіка (1985)	Взуття і шкіряні вироби	12,1
	Тютюнові вироби	6,9
	Ювелірні вироби	5,2
	Електроніка / електрообладнання	4,5
	Інструменти і оптика	2,7
	Харчова продукція і напої	2,1
	Пластмасові вироби	1,6
	Інші види продукції	3,6
Шрі-Ланка (1981)	Текстиль і одяг	89,9
	Харчова продукція, напої, тютюнові вироби	4,5
	Електроніка/ електрообладнання	2,0
	Гумові вироби	1,3
	Інші види продукції, сервіс	2,3
Єгипет (1960)	Текстиль і одяг	54,0
	Харчова продукція, напої, тютюнові вироби	19,0
	Хімічна продукція	16,1
	Металеві вироби	3,8
	Інші види продукції	7,1

Практика країн, галузева спеціалізація яких наведена вище, показує, що остання робить визначальний вплив на забезпечення прямої зайнятості працездатного населення, зміни в соціальних та структурних параметрах зайнятості, а також на процес опосередкованої зайнятості.

Подамо інформацію, яка характеризує значення спеціальних економічних зон у забезпеченні прямої зайнятості.

Відсоток забезпечення зайнятості в експортно-промислових зонах по відношенню до загальної кількості створюваних в країні робочих місць

Країна	Відсоток місць у зонах
Мексика	20
Сингапур	60
Корея	10
Гонконг	10
Малайзія	60
Маврикій	95
Філіппіни	10
Домініканська Республіка	30

Дані свідчать, що має місце істотна диференціація в створенні нових робочих місць в експортно-промислових зонах країн, що розвиваються. Крім того, наведені дані дозволяють зробити висновок про те, що в країнах, де експортно-промислові зони функціонують досить успішно, вони володіють більш високим потенціалом у забезпеченні зайнятості у порівнянні з іншими галузями виробництва.

У той же час на основі даних ми не виявляємо, яким чином вирішується питання зайнятості. Адже можуть бути два реальних шляхи – через прискорення розвитку підприємств у зоні або через розширення трудомістких галузей. Однак очевидним є те, що для території, де існують проблеми надлишку робочої сили, для її включення в процес виробництва трудомісткість нових робочих місць не має істотного значення. Що ж стосується структури зайнятості, то аналіз показує, що вона визначається, головним чином, галузевою структурою СЕТ, її спеціалізацією. Про це свідчать і показники віку працівників, а також питомої ваги жінок в загальній кількості зайнятих на спеціальних економічних територіях.

Вік працюючих в експортних промислових зонах і питома вага жінок у загальній кількості працюючих в СЕТ на початку 80-х років

Країна	Вік працюючих	Відсоток зайнятості жінок в ЕПЗ	Відсоток зайнятості жінок поза межами зони
Мексика	78,5% - до 27 років	77	24,5
Сингапур	–	60	44,3
Корея	85% - від 20 до 30 років	75	37,5
Гонконг	85% - від 20 до 30 років	60	49,3
Малайзія	Середній вік - 21,7 року	85	32,9
Бразилія	Середній вік - 21,7 року	48	24,8
Макао	88% - до 29 років	74	48,1
Маврикій	70% - до 25 років	79	10,0
Туніс	70% - до 25 років	90	46,1
Філіппіни	88% - до 29 років	74	48
Домініканська Республіка	88% - до 26 років	68	17,6
Шрі-Ланка	83% - до 26 років	88	17,1
Єгипет	83% - до 26 років	68	16,5
Індія	83% - до 26 років	80	9,5
Індонезія	83% - до 26 років	80	47,9
Ямайка	Середній вік - 20 років	95	19,0
Тринідад і Тобаго	Середній вік - 20 років	10	28,1
Барбадос	Середній вік - 20 років	90	12,0

В експортно-промислових зонах країн, вказаних у таблиці, отримали розвиток переважно галузі електронної, швейної, харчової, меблевої промисловості, тобто тих виробництв, де традиційно висока питома вага жіночої праці. Цим і характеризується якісна структура зайнятих в експортно-промислових зонах.

Рекомендована література:

Управление внешнеэкономической деятельностью: Учебное пособие /Под ред. проф. А.И.Кредисова. – К.: Феникс, 1996.

Международные экономические отношения /Под ред. проф. В.Е.Рыбалкина. – М., 1998.

Ємець Г.С., Передрій О.С., Устич С.І. Вільні економічні зони України. – К.: Інститут економіки АН України, 1993.

Данько Т.П., Окрут З.М. Свободные экономические зоны: Учебное пособие. – М., 1998.

Передрій О.С., Ємець Г.С. Соціальні проблеми вільних економічних зон у призмі світової практики. – У кн.: Перехід до ринкової економіки та проблеми зайнятості: Матеріали науково – практичної конференції. – Ужгород, 1991.

Чумаченко Н.Г. Экономические реформы и свободные экономические зоны. – Донецк, 1994.

Данько Т.П., Окрут З.М. Свободные экономические зоны: Учебное пособие. – М., 1998.

Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.В. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. – Київ: Знання – Прес, 2002.

Акопова Е.С., Воронкова О.Н., Гаврилко Н.Н. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебное пособие. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2000.

Розділ ІІІ.

Інтеграційні процеси у світовому господарстві

Тема XV.
Суть, основні форми й етапи міжнародної економічної інтеграції

Основне

Ріст міжнародного руху товарів і факторів виробництва об'єктивно сформував потребу у створенні більш надійних виробничо-збутових зв'язках між країнами, ліквідації чисельних перепон на шляху руху товарів послуг і факторів виробництва. Це явище прийнято називати інтернаціоналізацією господарського життя. Формою реалізації цієї потреби стали міждержавні інтеграційні об'єднання в основі яких лежать процеси економічної взаємодії, зрощення, переплетення національних економік, які набувають форми відповідних міждержавних домовленостей і все в більшій мірі управляються міждержавними органами. Цей процес передбачає наявність певної територіальної, економічної структурної, технологічної близькості країн-учасниць міжнародної інтеграції і пояснює її регіональний характер.

Проаналізувавши запропонований в цьому розділі учбовий матеріал ви:

- виясните суть міжнародної економічної інтеграції, етапів її становлення і розвитку;
- ознайомитеся з основними передумовами міжнародної економічної інтеграції;
- будете знати основні міждержавні регіональні інтеграційні об'єднання, та країни які до них входять;
- отримаєте інформацію про концепцію "відкритого регіоналізму".

План

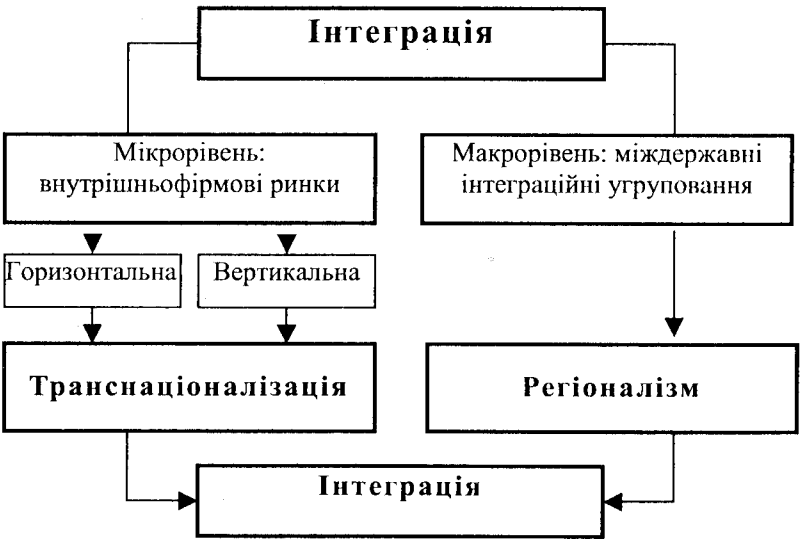
1. Міжнародна економічна інтеграція: передумови, суть і цілі.
2. Форми, рівні, типи та етапи розвитку міжнародної економічної інтеграції.

1. Міжнародна економічна інтеграція: передумови, суть і цілі

Одна із закономірностей політико-економічного розвитку світової економіки і міжнародних зв'язків у цілому за останній період аксіоматично характеризується як **поступальне зростання взаємозалежності держав. Цей процес визначається як міжнародна економічна інтеграція.** Вперше спробу теоретичного осмислення цих процесів було зроблено в роботах де Бірса, Вайнера, Міда, Лінсі. Пізніше вчення про інтеграційні процеси отримали свій розвиток в роботах Р.Шумана, Ж.Руефа, В.Хальштейна, Ж.Монте, П.Робсона та інших.

Процес міжнародної економічної інтеграції обумовлений розвитком і поглибленням міжнародного поділу праці, в результаті чого національні економіки «переплітаються» і «взаємопроникають» (див. схему). Очевидною стає економічна взаємозалежність країн і народів. Все більш тісними стають регіональні зв'язки.

Структура інтеграційного процесу



Вказані процеси формуються як на мікро так і на макрорівнях, що об'єктивно, визначає і два взаємозв'язані шляхи інтеграційних процесів:

- формування і розвиток транснаціональних корпорацій (ТНК) та міждержавна політика на предмет формування світогосподарського лібералізованого ринкового простру в окремих регіонах світу.

Економічна інтеграція характеризується суттєвими відмінностями від інших форм економічного співробітництва. До таких відносяться:

- на базі широкого розвитку міжнародної спеціалізації і кооперації виробництва, наукових і дослідно-конструкторських розробок формується міжнародний господарський комплекс зі своїми органами управління;
- відбуваються глибокі структурні зміни в економіці країн-учасниць, які підпорядковуються стратегічним цілям інтеграції. Вказані процеси регулюються на національному, міжнаціональному і наднаціональному рівнях;
- формується міжнародний господарський економічною основою якого є спільний ринок.

Визначальними **передумовами міжнародної економічної інтеграції виступають**:

- якісні зміни в продуктивних силах, викликані сучасною науково – технічною революцією;
- соціально-економічна однорідність національних господарств, близькість рівнів їх ринкової зрілості;
- забезпечення розширення ринку з метою отримання переваг масштабної економіки;
- сприятливе зовнішньополітичне середовище, яке сприяє соціально-економічному розвиткові країн, що інтегруються;
- географічна близькість країн, що інтегруються;
- спільність проблем соціально-економічного характеру, які стоять перед країнами, що інтегруються;

- цілеспрямована політика держав, зацікавлених у розвитку інтеграційних процесів.

Країни-учасниці інтеграційних угрупувань отримують незаперечні переваги в соціально-економічному розвитку. Зокрема:

- країни-учасниці отримують широкий досвід господарюючих суб'єктів до ресурсів регіонального об'єднання;
- спільне вирішення в рамках угрупування складних соціально-економічних, науково-технічних і інших проблем;
- розширюється ринки збуту для національних товаровиробників (переваги економіки масштабу).

В спеціальній економічні літературі наводиться дуже багато визначень суть міжнародної економічної інтеграції. Вони відрізняються між собою головним чином широтою охоплення сфер впливу інтеграції на соціально-економічні процеси. На нашу думку **міжнародну економічну інтеграцію можна визначити як якісно новий етап розвитку інтернаціоналізації господарського життя, що реалізується через зближення, переплетення і зрощення господарських механізмів національних господарств.** В основі цього процесу лежать економічні інтереси самостійно господарюючих суб'єктів і міжнародний поділ праці. Вказані процеси набувають форми відповідних міждержавних договорів і узгоджено регулюються на національному і міжнародному рівнях.

2. Форми, рівні, типи та етапи розвитку міжнародної економічної інтеграції

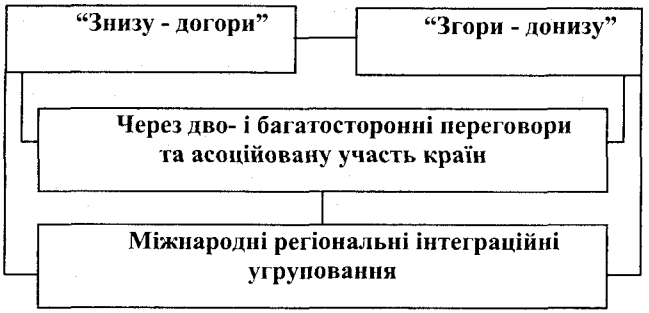
Найбільш інтенсивний розвиток інтеграційні процеси дістали у другій половині XX століття. Вони набули різних організаційних форм. Найбільш широко вживаними на мікрорівні вважаються:

- спільне проведення проектно-конструкторських робіт;
- спільне будівництво господарських об'єктів;
- формування спільних підприємств;

- спеціалізація і кооперація виробництва;
- формування міжнародних науково-виробничих, господарських і економічних організацій.

Сьогодні інтеграційні процеси носять здебільшого регіональний характер. Вони реалізуються через формування міжнародних регіональних інтеграційних угруповань (див. схему).

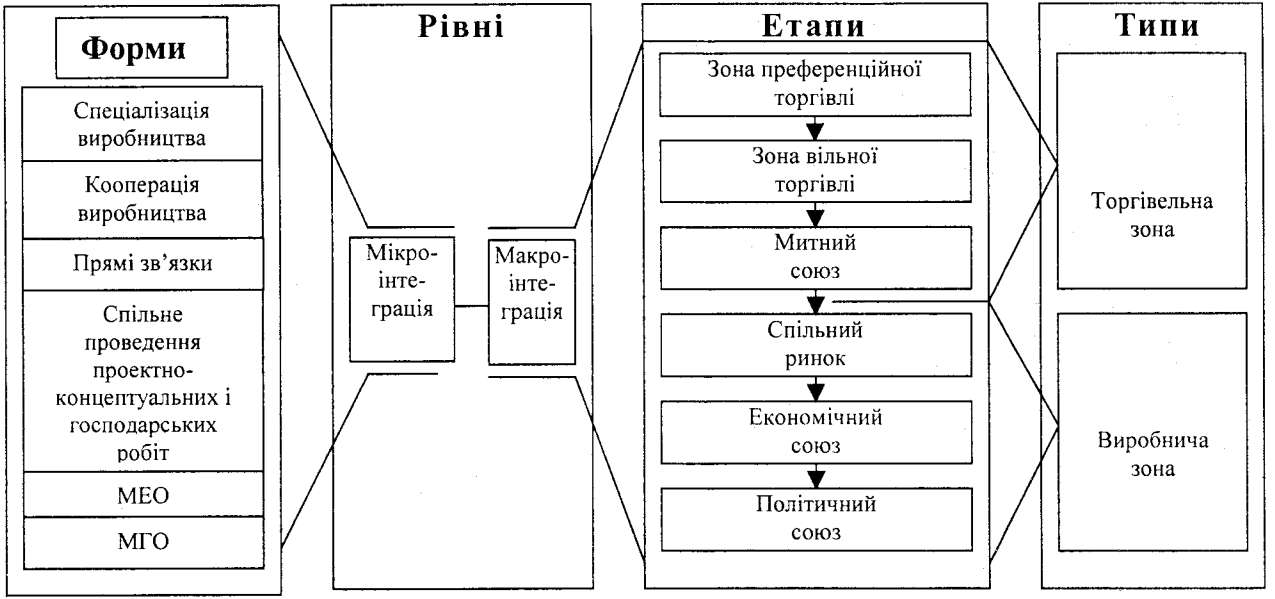
Шляхи формування міжнародних регіональних інтеграційних угруповань



Їх розрізняють за глибиною процесів, що відбуваються (див. схему). В економічній літературі частіше виділяють шість основних і етапів розвитку інтеграційних об'єднань:

- преференційні торгові угоди (території країн, де застосовується пільгове оподаткування, - митне регулювання, кредитування);
- зона вільної торгівлі — ЗВТ (відміна митних бар'єрів у межах об'єднання);
- митний союз (ЕАВТ, ЛАСТ, вільне переміщення товарів і послуг усередині угруповання, єдиний митний режим відносно третіх країн);
- спільний ринок (ліквідація бар'єрів між країнами не тільки у взаємній торгівлі, але й для переміщення робочої сили і капіталу);

Міжнародна економічна інтеграція



- економічний союз (передбачає проведення єдиної економічної політики, функціонування єдиної валюти, створення єдиного емісійного центру – банку);
- політичний союз (гармонізація внутрішньої та зовнішньої політики країн-учасниць, в тому числі військової).

На сьогодні в світі нараховується близько 20 міжнародних інтеграційних угруповань.

Деякі з інтеграційних угруповань нараховують десятки країн. На їхню частку припадає майже 2/3 ВВП планети і основна частина міжнародної торгівлі (приблизно 7 трлн. дол.). Склад восьми найбільших міжнародних регіональних економічних об'єднань наведена нижче.

Європейський союз (ЄС) – Австрія, Велика Британія, Франція, Іспанія, Італія, Португалія, Фінляндія, Швеція, Данія, Бельгія, Люксембург, Нідерланди, Греція, Естонія, Латвія, Литва, Польща, Чеська Республіка, Словаччина, Угорщина, Словенія, Німеччина, Ірландія, Кіпр, Мальта.

Північноамериканська асоціація вільної торгівлі (НАФТА) США, Канада, Мексика.

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

Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЄС) Австралія, Малайзія, Сингапур, Таїланд, Нова Зеландія, Папуа, Нова Гвінея, Індонезія, Філіппіни, Тайвань, Гонконг, Японія, Південна Корея, Китай, Канада, США, Мексика, Чілі, В'єтнам.

Південноамериканський спільний ринок (МЕРКОСУР) – Бразилія, Аргентина, Парагвай, Уругвай.

Південноафриканський комітет розвитку (САДК) – Ангола, Ботсвана, Лесото, Малаві, Мозамбік, Маврикій, Намібія, ПАР, Свазиленд, Танзанія, Зімбабве.

Південноазіатська асоціація регіонального співробітництва – Індія, Пакистан, Шрі-Ланка, Бангладеш, Мальдівія, Бутан, Непал.

Андський пакт – Венесуела, Еквадор, Перу, Болівія, Колумбія.

Аналіз регіональних інтеграційних об'єднань дає підставу зробити висновок, що на перший план виходить концепція географічної близькості. Зокрема це стосується Європейської асоціації вільної торгівлі, Європейського Союзу, Північноамериканської асоціації вільної торгівлі, Латино-американської асоціації інтеграції. Територіальна близькість країн – учасниць регіональних інтеграційних об'єднань передбачає наявність наступних стимулюючих факторів до інтеграції:

- близькість території, передбачає зменшення витрат на транспортне обслуговування;
- схожість смаків, що полегшує формування розподільчих каналів;
- сусідні країни, як правило, мають спільну історію, близькість культур, що формує їх спільні інтереси.

Практика міжнародних економічних відносин кінця XX початку XXI століття засвідчила, що на зміну пануючої ідеології самодостатнього регіоналізму приходять ідеї відкритого регіоналізму. Конкретний приклад його реалізації показує АТЕС, яка включає в себе ряд субрегіональних економічних об'єднань таких як АСЕАН, НАФТА, Південно-Тихоокеанський форум. Теорія відкритого регіоналізму розглядає регіональну інтеграцію як складову, етап в розвитку загальносвітових глобалізаційних процесів.

Рекомендована література:

Міжнародні економічні відносини (Сучасні міжнародні економічні відносини). – К.: Либідь, 1992.

Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебное пособие. – М., 1996.

Менеджмент внешнеэкономической деятельности: Учебное пособие. – К., 1998.

Киреев А. Международная экономика. Международные отношения. – М., 1997.

Соколенко С.И. Современные мировые рынки и Украина – К.: Демос, 1995.

Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. В.Е. – Рыбалкина М., 1998.

Международные экономические отношения. Интеграция. Учебное пособие. – М.: ЮНИТИ, 1997.

Пебро М. Международные экономические и финансовые отношения. – М.: Прогресс-Универс, 1994.

Мировая экономика/ Под ред. И.П. Николаевой. 2-е изд., перераб., и доп. – М.: ЮНИТИ, 2000.

Світова економіка:/ Керівник авторів А.С. Філіпенко. – Підручник для вищих навчальних закладів. – Київ: Либідь, 2000.

Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.В. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. – Київ: Знання – Прес, 2002.

Пузакова Е. П. Международные экономические отношения. – Ростов-на-Дону: Изд. центр «МарТ», 2000.

Кудров В.М. Мировая экономика: Учебник. – Москва: БЕК, 2000.

Мировая экономика, экономика зарубежных стран: Учебник. /Под ред. проф. В.П. Колесова и проф. М.Н. Осьмовой. – Москва: Флинта, 2000.

Тема XVI.
Розвиток регіональної економічної інтеграції

Основне

Найбільш чітко тенденція до інтеграції на світовому ринку проявляється на рівні регіональних інтеграційних об'єднань, яких сьогодні конституйовано близько 20. Переважна частина їх знаходиться на рівні зони преференційної і вільної торгівлі. Лише одне інтеграційне угрупування – ЄС досягнуло рівня "спільного ринку" на сучасному етапі проводить політику направлену на завершення формування Економічного Союзу. Важливою подією в цьому відношенні було поетапне введення єдиної валюти "Євро".

Перспективним з точки зору багатьох провідних науковців і політиків є Північноамериканська асоціація вільної торгівлі (НАФТА), в рамках якої уже в ближчі 5-10 років зможе відбутися злиття трьох національних ринків – США, Канади і Мексики з населенням близько 400 млн. чоловік.

Після засвоєння цієї теми ви:

- будете знати історію і основні етапи формування Європейського Союзу;
- ознайомитеся із сучасною структурою інтеграційного механізму управління ЄС;
- виясните основні проблеми можливого входження України в ЄС;
- отримаєте інформацію про основні етапи і проблеми формування і функціонування інтеграційного об'єднання НАФТА;
- будете мати змогу ознайомитися з деякими проблемами розвитку інтеграційних процесів в рамках країнчленів СНД.

План

1. Міжнародна інтеграція в Європі. Європейський союз (ЄС).
2. Північноамериканська асоціація вільної торгівлі (НАФТА).
3. Деякі проблеми економічної інтеграції в СНД.

1. Міжнародна інтеграція в Європі. Європейський союз (ЄС)

Найбільшої зрілості інтеграція досягла в Європейському регіоні. Для цього в Європі, крім всіх інших, були підстави, сформовані в ході історичного минулого континенту. До них слід віднести, в першу чергу, **високий рівень розвитку ринкових відносин,** які базуються на розвинутій економіко-матеріальній базі.

Крім того, Європейський континент довгі століття був ареною територіальних поділів і перерозподілів, які об'єктивно призвели народи цього континенту до висновку, **що об'єднавчим процесам на континенті немає альтернативи.** З іншого боку, існування на континенті імперій, яких було за історичне минуле немало, крім негативних моментів, **формувало організаційне середовище для взаємопроникнення культур в найбільш широкому розумінні цієї категорії.**

Стимулюючим фактором для об'єднання Європи були друга світова війна і післявоєнний період. Крім усього іншого, спрацював і **суб'єктивний фактор.** Зокрема, в багатьох країнах західноєвропейських держав до керівництва прийшли лідери, які об'єднавчий інтегративний фактор у розвитку як національної, так і континентальної економіки, а також збереження загальної безпеки в Європі вбачали як визначальний.

Впровадження в життя на континенті економіко-політичних задумів ідеологів інтеграції диктувало необхідність створення міжнародних механізмів, які б реалізували планування, направляли і контролювали фінансово-економічне співробітництво. Висхідним моментом, відправною точкою формування організаційної структури управління інтеграц-

ійними процесами слід вважати заяву міністра закордонних справ Франції Шумана Р. 9 травня 1950 року, який запропонував поставити все виробництво вугілля і сталі Франції і ФРН під загальне верховне керівництво. Підписання договору в Парижі у 1951 році про заснування Європейського об'єднання вугілля і сталі, в яке увійшли шість держав – Бельгія, Нідерланди, Люксембург, ФРН, Франція, Італія,- стало початком реалізації концепції «Об'єднаної Європи», про яку говорив Шарль де Голль. Ця концепція була проголошена на Мессінській конференції у 1955 році, а в 1957 році було конституційовано Європейське економічне співтовариство, яке об'єднало три міжнародні структури: Європейське об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС), власне ЄЕС і Європейське співтовариство з атомної енергії (Євратом).

Сьогодні до його складу входить 25 держав. П'ята хвиля розширення ЄС, а саме вступ в Союз 1 травня 2004 року десяти країн Центрально-Східної Європи значно зміцнив політичні позиції інтеграційного угрупування, але значно добавив соціально-економічних проблем. Його територія нині становить майже половину території США. Загальна чисельність населення перевищувала 450 мільйонів. На долю ЄС припадає більше 30% світового експорту проти 12% у США і 9% – у Японії.

Головними органами ЄС є:

Рада Міністрів – уповноважена приймати рішення, які носять законодавчий характер і обов'язковий для виконання країн – учасниць. Рішення приймається більшістю голосів. Кількість голосів країни залежить від її розмірів.

Європейська комісія (ЄК) – виконавчий орган Європейського союзу складається з 20 членів, назначається на термін 5 років національними урядами, але від них не залежна. Кожний із членів ЄК курирує відповідний підрозділ – генеральний директорат.

Європейський парламент, вибирається з 1979 року загальним прямим голосуванням у всіх країнах – членах об'єднан-

ня. До складу Європарламенту входять 626 депутатів, які займаються законотворчою діяльністю ЄС і контролюють ЄК.

Суд, який забезпечує дотримання законності в інтерпретації і виконанні договорів.

Європейська Рада утворена у 1974 році. Згідно з її статусом вона розробляє загальну політику в ЄС.

Крім вказаних структур, в ЄС функціонують **Контрольно – ревізійна палата, Економічний і Соціальний комітет ЄС, Євроатом і Консультативний комітет об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС).**

До структур ЄС входять ряд інститутів, які здійснюють свій вплив на процеси не тільки в межах ЄС. А саме:

- Європейський інвестиційний банк (ЄІБ);
- Європейський соціальний фонд, згідно зі статутом забезпечує адаптацію робочої сили до нових умов спільного ринку, полегшує її переміщення і професійну підготовку;
- Європейський фонд орієнтації і гарантування сільського господарства;
- Європейський фонд регіонального розвитку.

На сьогодні інтеграційний механізм ЄС можна характеризувати такими основними позиціями:

- повна ліквідація механізму національного імпортного контролю;
- повна ліквідація контролю за переміщенням громадян членів ЄС в межах кордонів об'єднання.

Важливе значення у справі становлення Європейської інтеграції має Маастрихтський договір про Європейський Союз, прийнятий в грудні 1991 року. У відповідності з договором засновуються:

- єдине європейське громадянство ЄС;
- політичний союз – загальна зовнішня і внутрішня політика;
- економічний і валютний союз (ЕВС).

Важливим моментом Маастрихтського договору є положення про те, що рівень бюджетного дефіциту не повинен перевищувати 2%.

Що стосується останньої позиції, то в цьому питанні ЄС вийшов, образно кажучи, на фінішну пряму. Зокрема, введена єдина валюта; її поетапне запровадження у всі країни – члени ЄС; створено Центральний Європейський банк; запроваджується Європейська система центральних банків.

Показовою галуззю, яка активно регулюється в рамках ЄС, є сільське господарство. У результаті продуманої стимулюючої політики сільського господарства, яке в кінці 50-х років забезпечувало власним виробництвом ЄС лише цукром, молоком і свининою, на сьогодні західноєвропейське об'єднання забезпечує себе повністю всіма сільськогосподарськими продуктами, які можуть вирощуватися і вироблятися в цьому кліматичному поясі. Які головні важелі, з допомогою яких була вирішена ця проблема?

- система стимулюючого ціноутворення;
- обґрунтована система протекціоністських заходів на кордонах;
- впровадження сучасної техніки і технології.

У той же час виникла інша проблема, пов'язана із необхідністю вдосконалення ціноутворення, що обумовлена перевиробництвом деяких сільськогосподарських продуктів.

Дещо менші успіхи в реалізації взаємної політики ЄС в таких галузях, як енергетика, транспорт і деякі галузі промисловості. Це пояснюється головним чином великою залежністю європейських країн в цих галузях від зовнішнього ринку, зокрема це стосується енергетичних ресурсів і опосередкованого впливу на галузі, які найбільш залежні від цього фактору (наприклад, транспорт).

Важливою, найбільш визначальною проблемою Євросоюзу є те, що знаходиться за його межами. Йдеться про відносини між «великою трійкою»: США – Японія – Євросоюз. Головний конфлікт полягає в ринках, хоча він колективно прикривається регулюванням зовнішньоекономічних

зв'язків, боротьбою проти протекціонізму і демпінгу. Але в «трикутнику» поки що далеко не все відрегульовано. Періодично виникають конфлікти, які дістають гучні назви такі, як «стальна війна», «сільськогосподарська війна» і т.п.

Досить складним є проблеми пов'язані з розширенням меж цієї організації за рахунок інших країн, в тому числі колишніх соцкраїн. Зокрема, це суттєвий розрив між "старожилами" ЄС і новими його членами у виробництві ВВП на душу населення, який у Латвії становить 39% від аналогічного середнього по Союзу показника, Литві – 35%, Естонії – 40%, Польщі – 41%, Словаччині – 47%. Якщо рівень безробіття по ЄС – 15 становив 8%, то в Польщі він дорівнює 19,1%, Словаччині – 16,6, Литві – 11,7%, Латвії – 10,5%. Особливо значний розрив у вартості робочої сили між "новачками" і "старожилами". До прикладу, якщо годинна вартість робочої сили в ЄС – 15 в 2000 році в середньому була більше 22 євро то в Латвії – 2,42, Литві – 2,71, Естонії – 3,03, Словаччині – 3,06, Угорщині – 3,83, Чехії – 3,90, Польщі – 4,48 євро. У зв'язку з цим мають місце реальні суперечності, які обумовлені різновекторністю інтересів окремих країн. Вихід з кола інституціональних проблем більшість західних вчених і політиків бачать в реалізації ідеї «Європи різних швидкостей», формування «штучної» інтернаціональної системи, «Європи із змінною геометрією», диференціацією статутів деяких членів через створення в середині ЄС «твердого ядра» з найбільш економічно розвинених країн.

Стосовно політики України на входження її в систему світогосподарських відносин в цілому і Європейського Союзу зокрема слід мати на увазі таке. Згідно з теорією міжнародної економічної інтеграції успішна її реалізація на регіональному рівні можлива за умови дотримання двох визначальних умов:

- близькість рівнів розвитку та інтернаціоналізації економіки країн-партнерів;
- наявності розвинених економічних зв'язків між суб'єктами інтеграції, рівень розвитку яких уже на по-

чатковому етапі інтеграції вищий від зв'язків з іншими країнами.

Виходячи з цього, Європейський інтеграційний вектор України має досить суттєві «проблеми економічної сумісності».

По-перше, за рівнем економічного розвитку Україна набагато відстала від країн-членів ЄС. Розрив по цьому показнику значно перевищує допустимі межі для учасників інтеграційних об'єднань.

По-друге, Україна значно відстає за рівнем досягнутої інтернаціоналізації своєї економіки у порівнянні не тільки по відношенню до країн-старожилів ЄС, але і досить істотно від нових країн – членів Європейського Союзу.

По-третє, вона є набагато більшою за фізичними масштабами, ніж, скажімо, Естонія, Литва, Латвія, Угорщина, Чехія і інші, а тому ЄС буде надто важко, якщо не сказати неможливо "перетравити" її входження.

Виходячи з цього, на сьогодні реалії такі, що Україна не може бути активним учасником найбільш зрілих форм міжнародних інтеграційних процесів, в першу чергу це стосується Європейського Союзу. Більше того, форсоване входження в ЄС завдало б суттєвої шкоди власне Україні. Тому, не відмовляючись від стратегічного вибору входження України в ЄС, слід мати на увазі, що цей процес повинен мати характер об'єктивно еволюційний, поступовий. Основними документами, що визначають стратегію входження України в ЄС, є Угода про партнерство і співробітництво, яка була підписана в Люксембурзі 14 червня 1994 року і набула сили з 1 березня 1998 року та План дій в рамках європейської політики суспільства. Згідно цих документів цілями партнерства і сусідства є: сприяння торгівлі, інвестиціям і гармонізації економічних відносин; створення підвалин для взаємовигідного економічного, соціального, фінансового, громадянського, науково-технічного і культурного співробітництва, адаптації економіки України до вимог світового і європейського ринків. Ефективність політики суспільства і

партнерства в значній мірі переважно залежатиме від зусиль України та конкретних здобутків у виконанні зобов'язань щодо спільних цінностей.

2. Північноамериканська асоціація вільної торгівлі (НАФТА)

Найбільшим інтеграційним угрупуванням з досить високим рівнем ефективності функціонування, яке створене регіональними торговими партнерами в сучасній світовій економіці є Північно-Американські асоціація вільної торгівлі – нафта (North American Free Trade Agreement) яка розпочала свою діяльність з 1 січня 1994 року.

Які фактори обумовили утворення НАФТА?

З боку США.

По-перше, втрата США абсолютних переваг на світовому ринку змусила їх змінювати свої позиції на Північноамериканському континенті і, таким чином, використати розширення ринку в Латинській Америці, підняти свій економічний потенціал в конкурентній боротьбі «великої трійки».

По-друге важливою позицією в регіональній політиці США є вдосконалення галузевої структури, використання переваг країн з різним рівнем економічного розвитку зокрема, шляхом переміщення до Мексики трудомістких матеріалоємних виробництв. Це дасть змогу скоротити витрати і підняти конкурентноздатність національного виробництва на світовому ринку, прискорити розвиток НТП.

По-третє, отримають додаткові стимули до розвитку галузі, що мають порівняні переваги в межах країн-членів НАФТА. До тих галузей в США відносять загальне машинобудування, основну хімію, шкіряну промисловість, виробництво синтетичного каучуку, пластмас та сільське господарство.

По-четверте, очевидний виграш від використання робочої сили та сировини з Мексики.

По – п'яте, отримання нових ринків збуту.

З боку Канади.

Економіка Канади тісно пов'язана з американською. Досить сказати, що частка США в зовнішньому обороті Канади становить близько 70% і, навпаки, частка Канади – 20 %. Для порівняння, частка Німеччини в зовнішньоторговому обороті Франції становить менше 20%, а частка Франції - трішки більше 10%. Разом з тим тільки у 80-х роках канадці дійшли висновку про можливість більш глибоких інтеграційних взаємозв'язків із США. Канада і США мають близькі рівні національного доходу на душу населення. У них ідентичні криві попиту, близькі цінові фактори та витрати на виробництво диференційованих товарів. Для США і Канади характерним є близькість рівнів тарифних і нетарифних бар'єрів, порівняно однаковий розмір транспортних витрат. Очікується, що інтеграційні процеси в об'єднанні НАФТА будуть стимулом для розвитку галузей нафтогазового сектору, видобуток залізних та поліметалевих руд, чорна металургія, виробництво пиломатеріалів, целюлозно-паперова та тютюнова промисловість.

З боку Мексики.

Головними факторам, які обумовлюють потребу інтеграційної співпраці є необхідність збільшення темпів розвитку національної економіки.

Впровадження реформ, які спрямовані на вдосконалення ринкового механізму (лібералізація руху капіталу, робочої сили і валют). Очікується прискорений розвиток експортних галузей, таких як нафта та видобувна промисловість, виробництво телекомунікаційного та промислового обладнання, комплектуючих автомобільної галузі, рослинництва, зменшення напруги в сфері зайнятості.

Загальноекономічною основою, яка забезпечила стартові умови розвитку регіонального інтеграційного об'єднання, є наявність порівняльних переваг, що ними володіють країни-члени НАФТА. До експортних галузей США, які можуть

бути використані в розвитку зовнішньої торгівлі в межах об'єднання, відносяться: загальне машинобудування, основна хімія, шкіряна промисловість, виробництво синтетичного каучуку, пластмас та сільське господарство. У Канаді експортними галузями промисловості є: нафтогазовий сектор, видобуток залізних та металевих руд, чорна металургія, виробництво пиломатеріалів, целюлозно-паперова та тютюнова промисловість. У Мексиці порівняльними перевагами володіють: нафто та видобувна промисловість, виробництво телекомунікаційного та промислового обладнання, комплектуючих автомобільної галузі, рослинництво.

Регіональне інтеграційне об'єднання НАФТА на відміну від першої хвилі регіоналізму в 60-х роках має характер зовнішньої орієнтації. Притаманною рисою "нового регіоналізму" є інтеграція "північ-південь", тобто промислово розвинених країн, з країнами, що розвиваються. Це, головним чином, обумовлює її впливовість на економічні процеси у світовій економіці. Концепцією розвитку об'єднання НАФТА передбачає не тільки стимулювання позитивних соціально-економічних і політичних процесів у Мексиці та мобілізацію факторів економічного зростання в США і Канаді, а й вплив на розвиток інтеграційних процесів на Американському континенті в цілому. Доказом цього є активна підготовка до створення континентального об'єднання Американської зони вільної торгівлі (Free Jrade Area of the Amerikans).

У той же час є застереження виникнення проблем, пов'язаних з посиленням конкуренції. Особливо це стосується сільського господарства. До прикладу, відомий конфлікт між США і Мексикою з приводу поставки помідорів на північноамериканські ринки перетворився по суті в "помідорну війну". До вирішення конфлікту була навіть залучена Всесвітня торгова організація, яка винесла веридикт суть якого полягав в тому, що ґатунок цього мексиканського продукту "досить високий", щоб не закривати йому доступ на ринки Сполучених Штатів з міркувань "безпеки споживачів."

Крім того один з очікуваних позитивів від інтеграції збоку Мексики – вирішити проблему зайнятості, яка в країні одна з найбільш актуальних поки що на практиці не знаходить підтвердження. Не підтверджується прогноз зроблений комісією США з міжнародної торгівлі, про те, що в довгостроковому варіанті Мексика буде мати виграш у сукупність зайнятості на рівні 7%, а США і Канада менше 1%. Висновки про те, що НАФТА створить додатково 340 тис. робочих місць не підтвердився. Більше того, стосовно США в наслідок укладення Союзу Нафта економіка втратила 75 тис. робочих місць.

Суперечності які досить чітко проявляються на цьому етапі розвитку інтеграційних процесі в рамках НАФТА обумовлені об'єктивними обставинами, пов'язаними з суттєвими відмінностями в стартових умовах учасників об'єднання, та певною асемитричністю економічного розвитку країн – учасниць в процесі реалізації інтеграційних програм

На сучасному етапі розвитку НАФТА відбувається поступова ліквідація тарифних бар'єрів. Створюються умови для вільного руху не тільки товарів, але й послуг, капіталів, професійно підготовленої робочої сили, здійснення без перешкод прямого іноземного інвестування. Сторони домовилися про необхідні заходи з приводу захисту інтелектуальної власності, гармонізації технічних стандартів, санітарних і фітосанітарних норм. Динамічні зміни в економічному розвитку країн-членів НАФТА за останні роки обумовлені, головним чином, саме активною інтеграційною політикою, яку вони проводять в межах об'єднання. Разом з тим слід відмітити що, у межах НАФТА поки не створені спеціальні механізми, які регулюють співробітництво, аналогічне з ЄС.

3. Деякі проблеми економічної інтеграції в СНД

Співдружність незалежних держав утворено у 1991 році на основі Угоди; Алма-Атинської Декларації і Протоколу до Угоди. Підписанням у 1992 році статуту СНД був заверше-

ний процес конституювання цієї політичної і економічної організації. Тим самим була підведена риска і під 69-річним існуванням СРСР.

Аналізуючи перспективи співробітництва країн СНД, слід вияснити, що ми маємо на сьогодні, які стартові умови? Їх можна поділити на дві групи. До першої відносяться ті фактори, які стимулюють інтеграційний процес. Вони досить помітні і важливі. Зокрема:

1. Наявність єдиної енергетичної системи.
2. Єдиної системи транспортного зв'язку (залізничний, автомобільний, авіаційний і часто водний).
3. Єдина система зв'язку і телекомунікацій.
4. Спільна система газо – і нафтопроводів.
5. Спільна (адаптована) система стандартів.

Перераховане дає підставу зробити висновок, що жодне із інтеграційних угрупувань не мало таких стартових позицій з точки зору наявності інтегрованого і взаємозалежного економічного простору, з відповідною спільною інтеграційною інфраструктурою, ніж те що має СНД. Але такий простір не завжди формувався з метою економічної доцільності: нерідко економіка підпорядковувалася політиці.

Етапним в розвитку СНД було підписання Договору про створення зони вільної торгівлі і Договору про сприяння в створенні і розвиткові виробничих, кредитно-фінансових, страхових і змішаних транснаціональних об'єднань. Вказані і інші нормативні акти створили мінімально можливе правове поле для реалізації першого етапу економічної інтеграції - зближення національних економік в межах формування часи вільної торгівлі. Процес її еволюційного розвитку передбачає наступні кроки:

- диференціація імпортних товарів при поступовій знижці до нуля митних ставок;
- зняття нетарифних кількісних обмежень на взаємні поставки продукції по прямих договорах кооперації підприємств в державах співдружності;

- ліквідація акцизів на товари, які вивозяться із країн співдружності.

У той же час продовжують існувати проблеми, які є суттєвими перепонами для розвитку інтеграційних процесів. Вони є причиною того, що на нинішньому етапів СНД поки що переважають негативні дезінтеграційні тенденції. Якщо повинна бути економічна політика країн – суб'єктів інтеграційних процесів в країнах СНД.

По-перше – суттєво змінити сам підхід до формування можливого інтеграційного об'єднання, наріжним каменем якого повинен стати принцип економізації та еквівалентності, взаємної вигоди у відносинах країн-учасниць. **По-друге** – вдосконалювати національний та міжнародний механізм інтеграції, формуючи, таким чином, єдине економічне, господарсько-правове, інформаційне поле на території країни СНД. Однорідність цього простору повинно формуватися через мінімізацію митних, валютно-фінансових, податкових перепон для товарних потоків, переливання капіталів, міграції робочої сили. **По-третє** – створити більш сприятливі умови для розвитку ринкових відносин у національних економіках стосовно України, виходячи з того, що на сьогодні науково-технічний, управлінський та виробничо-кваліфікаційний потенціал України, суттєво поступається розвинутим країнам й особливо це стосується ТНК, проникнення на їх традиційні ринки з конкурентноздатною продукцією з використанням передових технологій по меншій мірі не серйозно. В той же час нинішній науково-технічний, технологічний рівень економіки значно вищий від абсолютної більшості країн-членів СНД, за винятком Росії. Таким чином на найближчу перспективу реальним сегментом ринку для середньо – і високотехнологічних товарів України залишаються країни СНД. Але цей прорив у створенні високотехнологічного експортного виробництва з успішним виходом на євразійський ринок можливий лише при умові співпраці з передовими фірмами Росії та залученням до цього процесу ТНК.

На нинішньому етапі в СНД поки що переважають негативні, дезінтеграційні тенденції. Проявилося те що і повинно було проявитися, зокрема, це неготовність частини суб'єктів інтеграції до реалізації реальних інтеграційних проектів. Це було підставою регіоналізації СНД, відходу від концепції збереження єдиного економічного простору і проголошення політики "до інтеграції на різних швидкостях". До цього примішався і політичний фактор, який вніс свої корективи у формуванні повних регіональних союзів в СНД. На практиці це проявилося у формуванні з однієї сторони "об'єднань країн з, "проросійською" орієнтаційної, з другої, країн-противників тісної прив'язаки до Росії через побоювання втратити національно-державну незалежність.

Перша група країн утворили з Росією декілька регіональних союзів різної форми: Союзу держав Росії і Білорусії – СДРБ, євразійський економічний союз – ЄврАз ЕС (Росія, Білорусія, Казахстан, Киргизія, Таджикистан). Держави ЄврАз ЕС є членами Організації договору колективної безпеки (ОДКБ) членом якої є також Грузія.

Друга група країн, які заявили себе як послідовні противники зближення з Росією при наймі протягом першого десятиліття, об'єдналися в регіональний союз ГУУАМ – Грузія, Україна, Узбекистан, Азербайджан, Молдова. На теренах, СНГ, поряд з перехованими угрупуваннями започаткована Організація центральноазіатського співробітництва – Казахстан, Киргизія, Узбекистан і Таджикистан.

Аналіз нинішнього стану функціонування інтеграційних об'єднань дозволяє зробити висновок, що жодне з них так і не приближалась до вирішення поставлених завдань. Всі вони, без виключення, не досягнули навіть початкової стадії ринкової інтеграції – створення зон вільної торгівлі. Більш того, чітко проявляється інша тенденція –загострюється взаємна конкуренція на регіональних ринках, стають уже традиційними "торгові війни та антидемпінгові розслідування", спроби "замкнути на собі" (в рамках національних кордонів) виробничі цикли в базових галузях економіки тощо.

Значно меншою мірою заполітизованості характеризується інтеграційне об'єднання ЄЕП в складі чотирьох країн: Росії, України, Білорусії і Казахстану.

На першому етапі реалізації нового інтеграційного проекту передбачається створення повноцінної зони вільної торгівлі з послідуючою уніфікацією економічного законодавства, гармонізації "правил гри" на національних ринках. Лише при цій умові можливий перехід до спільного ринку товарів, послуг, капіталів і робочої сили.

Не останнє місце в деінтеграційних процесах відігравав і продовжує в значній мірі відігравати той очевидний факт, що в підході кожного учасника до проведення спільної господарської політики щодо країн СНД переважають не довгострокові загальнодержавні інтереси, а кон'юнктурні корпоративні інтереси тих правлячих кіл, що сформувалися практично в кожній з країн співдружності, які оволоділи національною економікою, але далеко не застраховані від втрати існуючих позицій при зміні внутрішньополітичної ситуації.

Рекомендована література:

Міжнародні економічні відносини (Сучасні міжнародні економічні відносини). – К.: Либідь, 1992.

Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебное пособие. – М., 1996.

Менеджмент внешнеэкономической деятельности: Учебное пособие. – К., 1998.

Киреев А. Международная экономика. – М.: Международные отношения, 1997.

Соколенко С.И. Современные мировые рынки и Украина. – К.: Демос, 1995.

Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. В.Е Рыбалкина. – М., 1998.

Международные экономические отношения. Интеграция. Учебное пособие. – М.: ЮНИТИ, 1997.

Пебро М. Международные экономические и финансовые отношения. – М.: Прогресс-Универс, 1994.

Джон Д.Даниельс, Ли Х. Радеба. Международный бизнес. – М.: Дело, 1998.

Международные экономические отношения. Учебник для вузов. Под ред. Е.Ф. Жукова – М. : 1999

Мировая экономика/ Под ред. И.П. Николаевой. 2-е изд., перераб., и доп. – М.: ЮНИТИ, 2000.

Світова економіка:/ Керівник авторів А.С. Філіпенко. – Підручник для вищих навчальних закладів. – Київ: Либідь, 2000.

Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.В. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. – Київ: Знання – Прес, 2002.

Пузакова Е. П. Международные экономические отношения. – Ростов-на-Дону: Изд. центр «МарТ», 2000.

Кудров В.М. Мировая экономика: Учебник. – Москва: БЕК, 2000.

Мировая экономика, экономика зарубежных стран: Учебник. /Под ред. проф. В.П. Колесова и проф. М.Н. Осьмовой. – Москва: Флинта, 2000.

Тема XVII. Єврорегіони в системі міжнародного співробітництва

Основне

Сьогодні європейський континент є прикладом консолідованого вирішення складних соціально-економічних і політичних проблем континенту, здійснюючи таким чином суттєвий позитивний вплив на світове співтовариство. Цей процес в значній мірі був започаткований в 50-х роках XX століття в тому числі і через ідею формування міжнародних прикордонних територіальних асоціацій – єврорегіонів. За більш ніж піввіковий період їх функціонування на європейському континенті сформувалися сприятливі умови для гармонійного розвитку прикордонних регіонів у відповідності до чинних законодавств кожної з країн, суттєво зменшилася вірогідність відродження агресивного націоналізму з наступною загрозою територіальної цілісності, етнічних конфліктів тощо. Окремі єврорегіональні міжнародні асоціації сьогодні є центрами соціально-економічного розвитку прикордонних територій.

Проаналізувавши запропонований матеріал по даній темі ви:

- виясните, що собою представляє організаційно-правова структура єврорегіональних об'єднань;
- ознайомитеся з підсумками функціонування деяких єврорегіонів;
- виясните, що собою представляє механізм управління єврорегіональними прикордонними асоціаціями;
- узнаєте про особливості формування та функціонування Карпатського єврорегіону, перспективи його подальшого розвитку.

План

1. Суть поняття «єврорегіон» та передумови його формування.
2. Організаційно-правовий механізм функціонування єврорегіонів.
3. Особливості формування та функціонування Карпатського єврорегіону.
4. Перспективи діяльності Карпатського єврорегіону.

1. Суть поняття «єврорегіон» та передумови його формування

Багаторічний світовий і, в першу чергу, європейський досвід взаємодії та інтеграції держав показав, що найбільший потяг до інтегрування в міжнародні економічні структури мають прикордонні та приморські території. Зокрема це засвідчує досить висока ефективність діяльності так званих «єврорегіонів».

Єврорегіон – це певний географічний простір, який включає частини територій двох або більше країн, що домовляються про координацію своєї діяльності в економічній , соціальній, культурній та інших галузях суспільного життя. Територіальними структурно-утворюючими елементами транскордонних регіонів є, як правило, адміністративно-територіальні райони суміжних країн, що мають спільні кордони.

Перевагами прикордоння є **суміжність територій** та невелика віддаленість підприємств і організацій – суб'єктів зовнішньоекономічних зв'язків, що уже само по собі є важливим ресурсом до інтегрування. Крім того, в переважній більшості своєї прикордонні регіони характеризуються більш високою, порівняно з іншими територіями, питомою вагою **сформованої інтеграційної інфраструктури**, в тому числі локальної.

Передумовами до співпраці соціального Плану є **етнічна близькість населення**, що проживає на прикордонних тери-

торіях, значна частина якого володіє мовою або мовами населення країн-сусідів, досить **високий рівень міжособових контактів, близькість елементів соціальної психології, культури**. Вказані фактори є визначальними і в процесі формування транскордонних регіонів.

Ідея становлення транскордонних регіонів була започаткована ще в перші повоєнні роки з ініціативи місцевих органів влади на прикордонних територіях Італії та Австрії. Починаючи з середини 60-х років, окремі контакти в галузі культури переросли у багатогалузеве співробітництво. А в 1978 році представники двох північно-східних областей Італії, чотирьох середньоавстрійських земель, Словенії, Хорватії та землі Баварія зібралися у Венеції з метою створення територіального об'єднання щодо реалізації спільної регіональної політики. Пізніше до Альпійсько-Адріатичної угоди приєдналися ще ряд областей Італії та Австрії, а в 1988 році – п'ять угорських округів. Із вступом у Спілку в 1990 році швейцарського району Тіціно було завершено формування його територіальної організаційної структури.

Відповідно до договору було створено комісії з питань культури і науки, зв'язку, туризму, водного господарства, державного Планування та питань рекреації. Уже за відносно короткий проміжок часу робота комісій дала хороші результати. Було реалізовано ряд спільних проектів, зокрема з будівництва газо- і нафтопроводів, розвитку туризму. Окремі зв'язки, часто спонтанні, на території єврорегіону **«Альпи-Адріатика»** трансформувалися в конструктивне прикордонне співробітництво на довгостроковій основі, яке дедалі більше впливає на економічне, соціальне і культурне життя в даному регіоні.

Згодом така локальна інтеграція дістала поширення на прикордонних територіях Франції, Швейцарії, ФРН, Бельгії, Скандинавії. Тепер в Європі нараховується понад двадцять регіонів, які досягли рівня транскордонних або наближаються до нього. У них інтенсивно розвивається регіональна інфраструктура. З метою здійснення співробітництва місце-

вим органам самоврядування делегуються відповідні повноваження центральної влади, розширюється їх самостійність при одночасовому збереженні національного суверенітету та системи державної влади.

Показником успішного функціонування єврорегіонів є франко-німецько-швейцарський єврорегіон **«Регіо»**. Він знаходиться між горами Вогезами (Франція), Чорним лісом (Німеччина) та горами Юра (Швейцарія). Особливістю транскордонного об'єднання є те, що в ньому представлені три істотно відмінні між собою варіанти демократичних систем:

Південний Баден в Німеччині — парламентська демократія з розвинутим федералізмом.

Верхній Ельзас у Франції — високоцентралізована парла-ментська демократія.

Регіон Базеля Нордвестшвайц у Швейцарії — високо-децентралізована директивна демократія.

Успішне тристороннє співробітництво на регіональному рівні може бути хорошим прикладом для наслідування. Уже тепер в досить широких масштабах здійснюється передача і обмін новітніми технологіями. Масштабною в межах єврорегіону є маятникова міграція робочої сили. Десятки тисяч жителів прикордонних територій щоденно перетинають кордон, їдучи на роботу в іншу країну. Спільними зусиллями створено центр по підготовці і підвищенню кваліфікації менеджерів для країн-учасниць регіонального об'єднання. Досить ефективно функціонує спільне франко-швейцарське підприємство «Євро-аеропорт Базель – Мюльхаузен – Фрайбург». На практичну основу поставлено концепцію створення мережі швидкісних поїздів «Реджіо», що дасть можливість швидко і екологічно чисто зв'язати всі центри прикордонного трикутника.

З 1990-1991 років у створення єврорегіонів включилися посткомуністичні східноєвропейські держави, використовуючи дану форму як один з каналів включення нових демократій у загальноєвропейські інтеграційні процеси. Особливо

інтенсивно йде формування єврорегіонів у західному прикордонні Чехії та Польщі з ФРН. Тут створено перші транскордонні об'єднання держав – не членів ЄС. У ході переговорів представників місцевих органів влади прикордонних областей Чехії, Польші та ФРН, котрі проходили під егідою Комісії по прикордонних областях ЄС наприкінці травня 1991 року в м. Цвіккау (ФРН), до складу єврорегіону увійшло сім німецьких і чотири чеських адміністративних райони прикордоння та польське воєводство Єлена Гура. У листопаді 1991 року на аналогічному зібранні в м. Хеб (Чехія) закладено підвалини єврорегіону «Егренчіс» у прикордонні Західної Чехії і Баварії. Проводиться активна робота по розбудові єврорегіону «Шумава», який включає чотири німецьких та чотири чеських прикордонних райони. Його специфіка – пріоритет охорони навколишнього середовища.

2. Організаційно-правовий механізм функціонування єврорегіонів

Розвиток локальної інтеграції обумовив потребу у відпрацюванні єдиного типового договору, який би визнали усі країни Європи. На його підставі співробітництво між прикордонними общинами і муніципалітетами могло б дістати додатковий імпульс, сприяти всьому процесові інтеграції в Європі.

Багаторічні зусилля по виробленню спільного в Європі підходу до проблем співробітництва прикордонних регіонів, повноваження, якими повинні користуватися в цьому процесі регіональні структури, сприяли укладенню у травні 1980 року в Мадриді договору про «Європейську типову конвенцію про транскордонне співробітництво між територіальними общинами та властями». Таким чином, договором конституйовано створення єврорегіонів в Європейському співтоваристві, що стало базою для подальшого розвитку процесу. Згідно з угодою, з одного боку, регіонам надається можливість обирати оптимальні варіанти кооперації, з іншого – забезпечуються гарантії контролю центральної влади за

збереженням над ними національного суверенітету. Хоча спільна угода не зобов'язує держави, які її ратифікували, здійснювати реорганізацію системи національного господарського механізму, цілком зрозуміло, що для ефективної реалізації регіональної політики виникає потреба в формуванні відповідного організаційно-правового інституту, який би здійснював функції координатора.

Як позитивну реакцію на угоду можна навести приклад, коли в процесі реформування конституції в Австрії було прийнято поправку, згідно з якою землі мають право вступати в міжнародні контакти, підписувати договори в межах визначених повноважень. Разом з тим, незважаючи на певні досягнення в галузі національного законодавства, конфлікти між центром і регіонами час від часу виникають у процесі реалізації соціально-економічної політики. З досвіду функціонування єврорегіонів можна зробити висновок, що центральна влада все ще продовжує залишатися швидше обмежуючим, ніж стимулюючим фактором регіональної кооперації.

У межах своєї компетенції, за згодою центральних державних органів, на базі спеціальних розширених повноважень на міжнародне співробітництво місцеві органи влади прикордонних областей мають можливість розробляти спеціальні комплексні програми економічної, культурної та гуманітарної взаємодії, реалізувати конкретні транскордонні економічні проекти, розв'язувати проблеми зайнятості, інфраструктури, екології. Пільги, спрощення прикордонних та митних процедур, розширення пунктів переходу сприятимуть динамічному переміщенню робочої сили, капіталу та товарів через кордони, піднесенню прикордонних областей. Функціонування єврорегіонів спростовує побоювання центру про загрозу «сепаратизму», певною мірою навіть погашує підозри й напруження на спільних ділянках кордонів та в етнічно змішаних областях, істотно послаблює націонал-сепаратистські тенденції.

У той же час ряд експертів вважають, що документ має ряд упущень. Зокрема не визнається юридичне право «тери-

торіальних органів влади» брати участь у транскордонному співробітництві, не запропоновані практичні правові норми регулювання прикордонних відносин тощо. Мадридська конвенція має відкритий характер і може бути підписана державами – не членами Ради Європи. Станом на 1997 рік Конвенція є багатосторонньою міжнародною угодою 18 європейських держав, в тому числі України, Польщі, Угорщини. Це означає, що держави визнають транскордонне співробітництво як легітимну діяльність регіональних та місцевих органів влади.

Після схвалення у 1989 році Радою Європи спеціальної Декларації з питань транскордонного співробітництва, здійснення «оксамитових революцій» 1989-1990 років у країнах Центрально-Східної Європи стало можливим чітко диференціювати єврорегіони на три категорії.

До першої відносяться прикордонні території держав Європейського Союзу, для яких є притаманними спільні економічні та адміністративні проблеми. Наприклад, межуюча територія Ірландії та Північної Ірландії, Іспанії та Португалії. Характерною рисою цих територій є відносно низький рівень валового продукту на одного жителя, виробленого валового продукту на душу населення у порівнянні з іншими регіонами Європейського Союзу, високий рівень безробіття.

До другої категорії відносяться держави Європейського Союзу, особливістю яких є переважання аграрного виробництва. Класичним взірцем цієї категорії єврорегіонів є ті, що розташовані на французько-іспанському прикордонні.

Єврорегіони, які відносяться до третьої категорії транскордонних територіальних об'єднань, утворені на території країн, які не входять до Європейського Союзу. Специфіка їх формування і функціонування обумовлюється радикальними процесами, що відбуваються протягом останнього десятиліття у сферах політико – економічного життя країн цього регіону.

3. Особливості формування та функціонування Карпатського єврорегіону

З ініціативи прикордонних областей Польщі, Словаччини, Угорщини та України був створений єврорегіон, до якого вперше увійшли відповідні території винятково держав Східної Європи. До складу цього транскордонного об'єднання включено прикордонні адміністративні території країн-учасниць, зокрема області. Саболч-Сатмар-Берег, Гайду-Бігар, Боршод-Абауй-Земплін, Гевеш (Угорщина); Кросненське та Перемишльське воєводства (Польща); округи Бардейов, Гуменне, Міхаловце, Свидник, Требішов (Словаччина), які в свою чергу об'єднані в Асоціацію карпатського регіону; Закарпатська, Львівська, Івано-Франківська, Чернівецька області. Адміністрації Сату-Марського та Марамуреського повітів (Румунія) прийняли рішення на першому етапі взяти участь у діяльності Карпатського єврорегіону як спостерігачі.

Історія Карпатського єврорегіону розпочалася у 1990 році, коли в Угорщині було ініційовано створення Асоціації «Karpatok-Tisza», одночасно розпочалося здійснення проекту транскордонного співробітництва у Польщі. Важливим кроком для створення єдиної платформи для співробітництва був транскордонний ярмарок у м. Ясло (Польща), семінар на тему «Можливості співробітництва між прикордонними регіонами Польщі, Чехословаччини, Угорщини та України». Зустріч завершилася підписанням Декларації, яка започаткувала Міжрегіональну раду з питань співробітництва у зоні Карпат.

У листопаді 1991 року в м. Міхаловце на міжнародній конференції «Регіони у міжнародному співробітництві» було сформовано концепцію та визначено пріоритети регіональної взаємодії вказаних адміністративно-територіальних структурних підрозділів.

Важливим етапом безпосереднього формування Карпатського єврорегіону стала конференція в м. Ніредьгаза

(Угорщина), яка відбулася у травні 1992 року, де вперше була представлена і обговорена ідея його створення, та нарада представників зацікавлених регіонів, яка відбулася у червні того ж року в м. Ужгороді (Україна). На ужгородській зустрічі був сформований спеціальний комітет, який в листопаді 1992 року закінчив підготовчу роботу, і було прийнято два важливих документи – Договір і Статут організації. Вони відповідають як за формою, так і за змістом Мадридській конвенції по транскордонному співробітництву.

З 1997 року повноправним членом Карпатського єврорегіону стала Румунія, п'ять повітів якої було прийнято до складу цієї міжнародної організації.

Карпатський єврорегіон з точки зору правового статусу не є юридичною особою. **Це транскордонна регіональна асоціація прикордонних адміністративних територій Польщі, Словаччини, Угорщини й України, що створена з метою координації прикордонного співробітництва.** Важливо, що асоціація не є наднаціональним органом. Крім того, Статутом передбачено, що кожен з її членів має право розвивати співробітництво з іншими регіональними утвореннями.

Концепція Карпатського єврорегіону виходить з досвіду західноєвропейської кооперації на державному і міждержавному рівнях. Визначальний фактор, який обумовив можливість і доцільність його формування, визначається географічним положенням та історичним минулим прикордонних територій Угорщини, Польщі, Словаччини, Румунії та України.

Слід вважати доцільною більш активну участь прикордонних областей України у створенні цього та інших єврорегіонів на кордонах із сусідніми східноєвропейськими державами.

По-перше, це один із конкретних шляхів інтеграції в загальноєвропейський процес і реальна участь в реалізації концепції "Європа регіонів", яку в свій час висунув Шарль де Голль.

По-друге, регіональна взаємодія прикордонних областей сприятиме об'єднанню наявних місцевих ресурсів та більш

ефективному їх спільному використанню, а під проекти конкретних єврорегіонів можливе отримання валютно-фінансової допомоги ЄС.

По-третє, в межах єврорегіонів посилиться економічне, політичне та гуманітарне проникнення кордонів при їх непорушності, втратять гостроту територіальні претензії, поліпшаться зв'язки з етнічними групами в зарубіжному прикордонні. І, зрештою, одержить додатковий імпульс саме прикордонне економічне співробітництво, ефективні форми і основні напрямки якого можна буде прогнозувати, Планувати та стимулювати спільно із зарубіжними партнерами. Таким чином, за сприятливих умов прикордонні території можуть найближчим часом перетворитися на кон'юнктуроутворюючий фактор міжнародних економічних зв'язків.

Особливе місце в розвитку прикордонного співробітництва України посідають західні області. Це обумовлюється тим, що порівняно з іншими, цей регіон займає особливе місце з точки зору розвитку транскордонного співробітництва. Специфічне місце в цьому регіоні займає Закарпатська область, яка перебуває під значно більшим впливом факторів до інтернаціоналізації суспільно-економічного життя порівняно з іншими областями. В основі розвитку даного процесу – наявність усіх перерахованих вище об'єктивних умов. Зокрема ідеальне геоекономічне розташування Закарпатської області, яка має на заході кордони з Румунією, Угорщиною, Словаччиною, Польщею, набутий досвід у прикордонних зв'язках, вища, порівняно з іншими областями України, питома вага інтеграційної інфраструктури, відносно високий рівень ринкової культури жителів Закарпаття. Це обумовлюється значною мірою факторами поведінкового стереотипу, економічної інформації та набутих економічних знань.

Помітну роль у стимулюванні цих процесів відіграють і позаекономічні мотиви, що базуються на таких підвалинах, як наявність національно-споріднених етнічних груп у сусідніх країнах, належність у минулому до єдиного регіону, розділеного в силу історичних обставин політичним кордоном.

У багатьох випадках проблеми області набувають інтеррегіонального характеру через наявність у міждержавних стосунках етноприкордонних проблем, що вже чітко визначилися в деяких країнах Центрально – Східної Європи. Враховуючи становлення незалежної України, її відносини з країнами Центрально – Східної Європи, актуальним стає завдання не допустити або максимально послабити міждержавні суперечності, що могли б бути викликані становищем прикордонних територій, їх взаємостосунками або іншими обставинами.

Формування Закарпатської області в перспективі як частини транскордонного регіону при непорушності існуючих політичних кордонів між країнами стане важливим фактором стабільних відносин України із сусідніми державами, інструментом комплексного соціально-економічного розвитку краю, перетворить область на активного посередника в процесі включення всієї країни в європейські економічні і політичні структури.

Детально продумана і зважена державна політика стосовно Закарпаття, формування на його території середовища міжнародної та соціальної доступності надасть йому не характеру можливого «яблука розбрату» між сусідніми країнами, а характеру регіону спільних інтересів, важливого плацдарму для проникнення західного капіталу на український ринок.

4. Перспективи діяльності Карпатського єврорегіону

Європейська практика транскордонного співробітництва характеризується численними суперечностями в політичній, економічній та інших сферах. Результати транскордонного співробітництва, досягнуті в межах діяльності Асоціації «Карпатський єврорегіон», виявили проблеми, які виникають у стосунках між органами влади сусідніх країн Центрально-Східної Європи. Основними з них є:

- недостатня підтримка ініціативи регіональних та місцевих органів державної влади Центром;

- відмінність у структурах та повноваженнях урядових установ та органів місцевого господарювання;
- слаборозвинена інфраструктура;
- політичні тертя між країнами-учасницями;
- різне трактування членами Асоціації концепції прикордонного співробітництва;

відсутність належних фінансових ресурсів.

Експерти вважають, що для подальшого динамічного розвитку Карпатського єврорегіону потрібно зосередитися на декількох вибраних, найбільш важливих пріоритетах, зокрема:

- членам Асоціації потрібно досягти угоди про безпосереднє співробітництво між регіонами і потенційними донорами;
- розробити комплексну програму розвитку Карпатського єврорегіону;
- виробити механізм співробітництва з розвиненими країнами Заходу;
- пільгове оподаткування підприємств, створених за участю іноземних інвесторів;
- проведення спільних виставок, ярмарок;
- створення ефективної мережі обміну бізнесовою інформацією;
- взаємовизнання професійної кваліфікації працівників у країнах Карпатського єврорегіону;
- створення міжнародних спеціальних економічних територій (СЕТ).

Незважаючи на істотні відмінності в умовах функціонування транскордонних регіонів в країнах Західної та Центрально-Східної Європи, можна зробити декілька висновків щодо перспектив субрегіональної кооперації прикордонних областей України з відповідними партнерами. Така потреба обумовлюється тим, що Україна, займаючи вигідне геополітичне і геоекономічне положення в Європі, далеко не повною мірою використовує цей фактор у розв'язанні своїх соціально-економічних проблем. Зокрема це стосується і зовнішнь-

економічних зв'язків через формування субрегіональних транскордонних об'єднань.

Підводячи загальні підсумки аналізу проблем єврорегіонів, слід відмітити таке:

По-перше, світова практика виявляє, що важливим фактором при формуванні і подальшому функціонуванні транскордонних регіонів є вибір території регіону з точки зору оптимальних його розмірів та географічного розташування. Найбільш ефективно в межах регіонального об'єднання питання вирішуються в тому випадку, якщо має місце спільність кордонів між адміністративно-територіальними суб'єктами міжнародних відносин та відносно рівне за величиною «представництво» держав в об'єднанні.

По-друге, формування субрегіонів передбачає дотримання принципу поступовості і поетапності, що обумовлюється різним рівнем готовності окремих держав-учасниць та їх адміністративно-територіальних одиниць до використання такої форми співробітництва.

По-третє, міжрегіональне економічне співробітництво може бути ефективним лише в разі сформування соціально-економічного середовища для активного включення в цей процес ринкових структур. Підтвердженням даного висновку можуть бути ускладнення, які виникали в процесі включення в інтеграційні процеси в межах транскордонного об'єднання «Альпи-Адріатика» східних (Угорського, Словенського, Хорватського) регіонів, де ці структури розвинені порівняно слабше.

Стосовно Асоціації «Карпатський єврорегіон» слід відмітити, що його сучасний етап функціонування характеризується тим, що координатором соціально-економічних процесів, головним чином, є адміністративні органи, їх активність, ініціатива якраз обумовлюються лише початковим етапом його формування. Подальші процеси повинні реалізовуватися через ринкові структури. Завдання адміністрацій за таких умов зводиться, головним чином, до забезпечення

через систему важелів (економічних, правових, організаційних) оптимального співвідношення між особистими, регіональними та державними інтересами в ході реалізації відповідних програм.

По-четверте, ефективність співробітництва в межах єврорегіонів забезпечується при послідовній реалізації принципу інтеграції держав через інтеграцію регіонів, а не навпаки. Таким чином, необхідно створювати середовище, в якому пріоритет повинен надаватися регіональним інтересам. При цьому інтереси держави будуть реалізовуватися опосередковано, через реалізацію інтересів регіону.

По-п'яте, транскордонне регіональне співробітництво може успішно розвиватися лише в тому випадку, якщо адміністративна територія буде реальним суб'єктом зовнішньоекономічних відносин. Практика функціонування єврорегіонів, і зокрема «Альпи-Адріатика», підтверджує це з усією очевидністю, де основним гальмуючим фактором інтеграційних процесів у цьому єврорегіоні є істотна диференціація між його членами в можливостях самостійно розв'язувати регіональні проблеми. Таким чином, концепція розвитку прикордонної регіональної кооперації як складової інтеграційних процесів на макрорівні передбачає перерозподіл влади між центром і адміністративними територіями, що дасть можливість більш оперативно реагувати на потреби ринку, в тому числі в межах відповідного транскордонного об'єднання.

Нарешті основні нормативні положення по прикордонному співробітництву доцільно включати у відповідні договори і угоди України з сусідніми східноєвропейськими державами. Така договірна практика вже існує.

Рекомендована література:

Будівництво нової Європи / За ред. В.Гудака. – Ужгород: Закарпаття, 1997.

Карпатський Єврорегіон як модель регіонального співробітництва у Центральній і Східній Європі / Ілько І. та ін. – Ужгород, 1998.

Передрій О.С., Устич С. І. Від «прозорих» кордонів до умовних // Політика і час. – 1993. – №4.

На шляху до Європи. Український досвід єврорегіонів / За ред. Максименка С., Студеннікова І. – Київ: Логос,2000.

Акопова Е.С., Воронкова О.Н., Гаврилко Н.Н. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебное пособие. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2000.

Зміст

ВІД АВТОРА **3**

РОЗДІЛ І. ЗАГАЛЬНОЕКОНОМІЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ПИТАННЯ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН **5**

ТЕМА І. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ: ПРЕДМЕТ, МЕТОД, ОСНОВНІ ЕТАПИ РОЗВИТКУ **6**

1. Предмет міжнародних економічних відносин і його структура 7
2. Основні тенденції і етапи розвитку світового господарства 9

ТЕМА ІІ. ТЕОРІЯ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ЗВ'ЯЗКІВ ТА ЇЇ БАЗОВІ КОНЦЕПЦІЇ: ІСТОРИЧНИЙ РАКУРС **17**

1. Протекціонізм і вільна торгівля 18
2. Абсолютні та порівняльні переваги А.Сміта і Д. Рікардо 21
3. Теорія співвідношення факторів виробництва 24

ТЕМА ІІІ. НОВІ ТА НОВІТНІ КОНЦЕПЦІЇ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ЗВ'ЯЗКІВ **28**

1. Нові інтерпретації факторного підходу 29
2. Концепція «циклу життя продукту» 32
3. Теорія конкуренції М. Портера 33
4. Сучасні новації і трактування базових концепцій 35

ТЕМА ІV. НАПРЯМКИ, МЕХАНІЗМ І ФОРМИ ЗДІЙСНЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН **41**

1. Суть і основи міжнародних економічних відносин 42
2. Об'єкти і суб'єкти МЕВ 46
3. Принципи і особливості механізму МЕВ 48

ТЕМА V. ЗОВНІШНІ ФАКТОРИ ЕКОНОМІЧНОГО РОСТУ ТА СИСТЕМА ЙОГО ПОКАЗНИКІВ І ОЦІНОК **51**

1. МЕВ у розвитку національної економіки та проблеми економічної безпеки 52
2. Основні показники, що характеризують роль зовнішньоекономічного фактора в розвитку національної економіки 59
3. Умови та тенденції розвитку сучасних МЕВ 61
4. Зміст поняття "відкрита економіка": плюси і мінуси 67

ТЕМА VI. ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС 74
1. Загальна характеристика платіжного балансу 75
2. Фактори, що впливають на платіжний баланс та його державне регулювання 78

РОЗДІЛ II. СТРУКТУРА, ВИДИ І ФОРМИ РЕАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН 82

ТЕМА VII. МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ТОВАРАМИ І ПОСЛУГАМИ. ОСНОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ І ПОКАЗНИКИ 83
1. Світова торгівля та її основні показники 84
2. Деякі особливості зовнішньоторгової політики в сучасних умовах 93
3. Національний механізм регулювання зовнішньоторгових відносин 95
4. Багатостороннє регулювання зовнішньої торгівлі 99
5. Ринок послуг і його місце в міжнародних економічних відносинах 103

ТЕМА VIII. ЦІНОУТВОРЕННЯ В СВІТОВІЙ ТОРГІВЛІ 109
1. Основи й особливості ціноутворення на світовому ринку 110
2. Ціноутворення на світових товарних ринках 113
3. Практика і методи визначення зовнішньоторгових цін 117

ТЕМА IX. МІЖНАРОДНИЙ РИНОК КАПІТАЛІВ: СУТЬ, МЕХАНІЗМ І ФОРМИ 122
1. Суть міжнародного руху капіталу та його форми 123
2. Прямі інвестиції та їх місце і роль у структурі іноземного інвестування 133
3. Місце країн перехідної економіки в сфері міжнародних інвестицій 139

ТЕМА X. МІЖНАРОДНА ТРУДОВА МІГРАЦІЯ 144
1. Суть та фактори виникнення світового ринку робочої сили. 145
2. Організаційно-правові основи міжнародного регулювання міграційних процесів 149
3. Політика країн-імпортерів трудових ресурсів 152
4. Вплив міграційних процесів на соціально-економічний розвиток країн-експортерів трудових ресурсів 154

ТЕМА XI. СВІТОВА ВАЛЮТНА СИСТЕМА І МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ 159

1. Міжнародні валютні відносини. Поняття валюти і валютного ринку 160
2. Еволюція світової валютної системи 168
3. Міжнародні розрахунки та їх форми 173

ТЕМА XII. МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНО-ГРОШОВІ І КРЕДИТНІ РИНКИ ТА ЇХ ОРГАНІЗАЦІЙНІ СТРУКТУРИ .. 184

1. Міжнародний валютний ринок 185
2. Міжнародний кредитний ринок 187
3. Міжнародні валютно-кредитні інститути та їх місце на валютно-фінансовому ринку. 191
4. Роль регіональних валютно-фінансових і кредитних організацій 196

ТЕМА XIII. МІЖНАРОДНІ ТОВАРНІ РИНКИ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ЇХ ДІЯЛЬНОСТІ 200

1. Міжнародні товарні біржі 201
2. Міжнародні товарні аукціони 203
3. Міжнародні ярмарки, торги і виставки 204

ТЕМА XIV. ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ СТВОРЕННЯ І ФУНКЦІОНУВАННЯ СПЕЦІАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ТЕРИТОРІЙ 208

1. Суть і цілі формування спеціальних економічних територій 209
2. Типи СЕТ 210
3. Механізм регулювання стимулів 212
4. Валютно-фінансовий механізм СЕТ 214
5. Інші елементи механізму регулювання внутрішніх і зовнішніх відносин 218
6. Світова практика вирішення соціальних проблем з допомогою СЕТ та її використання в Україні 221

РОЗДІЛ III. ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ 229

ТЕМА XV. СУТЬ, ОСНОВНІ ФОРМИ Й ЕТАПИ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ 230

1. Міжнародна економічна інтеграція: передумови, суть і цілі 231

2. Форми, рівні, типи та етапи розвитку міжнародної економічної інтеграції 233

ТЕМА XVI. РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ 239

1. Міжнародна інтеграція в Європі. Європейський союз (ЄС) 240
2. Північноамериканська асоціація вільної торгівлі (НАФТА) 246
3. Деякі проблеми економічної інтеграції в СНД 249

ТЕМА XVII. ЄВРОРЕГІОНИ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА 255

1. Суть поняття «єврорегіон» та передумови його формування ... 256
2. Організаційно-правовий механізм функціонування єврорегіонів 259
3. Особливості формування та функціонування Карпатського єврорегіону 262
4. Перспективи діяльності Карпатського єврорегіону 265

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Олександр Самійлович Передрій

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Навчальний посібник

Керівник видавничих проектів – *Б.А.Сладкевич*
Редактор – *Є.О Дунайська*
Комп'ютерний набір і верстка – *І.В. Марченко*
Дизайн обкладинки – *Б.В. Борисов*
Технічний редактор — *О.О. Наурсков*
Коректор – *О.О. Обручар*

Підписано до друку 08.09.05. Формат 60x84 1/16.
Друк офсетний. Гарнітура PetersburgC.
Умовн. друк. арк. 17,1.

Видавництво "Центр навчальної літератури"
вул. Електриків, 23
м. Київ, 04176
тел./факс 425-01-34, тел. 451-65-95, 425-04-47, 425-20-63
8-800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)
e-mail: office@uabook.com
сайт: WWW.CUL.COM.UA

Свідоцтво ДК №1014 від 16.08.2002

Віддруковано в ОП "Житомирська облдрукарня"
з готових діапозитивів замовника. Зам. 151.